

مهارات عملية، ودراسات علمية.. خطوات فعالة وأساليب احترافية

المتحدث البارِع



احترف الإلقاء وأتقن الإقناع .. وتعلّم أسرار التأثير

المدرّب

ياسر بن بدر الحزيمي

الطبعة التاسعة
1439 هـ - 2018 م

للمدراء.. للمعلمين.. للدعاة.. للمدربين.. للإعلاميين.. لك أنت ما لم تقرأه في كتاب آخر

بسم الله الرحمن الرحيم
الحمد لله رب العالمين
والصلاة والسلام على
سيد المرسلين
آل محمد الطيبين
الطاهرين

إهداء

إلى بدري سمائي والدي وولدي.

إلى الغاليتين والدي وزوجتي.

إلى أخي الأكبر رياض وأختي الكبرى الغالية.

إلى عمي الغالي محمد الحزيمي والخال الغالي عبد العزيز الحويل.

لك أنت.

أهدي هذا الكتاب.

شكر خاص

شكر خاص لكل من أبدى فافاد أو عمل فاجاد وأخص بالشكر:

١. الأستاذ الفاضل: عبد الله بن عبد العزيز الرويشد.

٢. الأستاذ الفاضل: سعد بن عبد العزيز البريك.

٣. الأستاذ الفاضل: فهد بن محمد الوليعي.

٤. الأستاذ الفاضل: إبراهيم بن محارب المحارب.

٥. الأستاذ الفاضل: عبد السلام بن محمد السليمان.

٦. الأستاذ الفاضل: سليمان بن محمد السالم.

٧. الأستاذ الفاضل: محمد بن رميح الرميح.

٨. الأستاذ الفاضل: ماجد بن عوض الرقاص.

٩. مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.

١٠. مركز تكوين للتدريب والاستشارات الطلابية.

١١. شركة الآن للتدريب والتعليم.

مقدمة الناشر

(المعركة البارعة) .. انضم هذا الكتاب الرائع ضمن منتجات قرطبة، وقد كتبه شاب يجمع بين جوانحه حماساً ووعياً، وقد أشرف على تصميمه وإخراجه في طبعته الأولى على حسابه الخاص، وقمنا نحن بدورنا في تسويقه، وتكلفت الجهود مجتمعة بالنجاح بحمد الله فقد نفذت نسخ الطبعة الأولى خلال خمسة أشهر من طرحه بالأسواق ثم تلتها الطبعة الثانية ونفذت نسخها كذلك بحمد الله.

وها نحن اليوم نضع بين أيديكم الطبعة الثالثة بعد أن أجرى كاتبها عليها تعديلاً وتطويراً جعلت الكتاب أكثر تكاملاً وإشراقاً..

تحية لمؤلف الكتاب الشاب الواعي ياسر الحزيمي الذي اجتهد وبذل في نشر ما يراه من فكر ومعاني، وتحية لك أيها القارئ الذي لم تثقلك الأسماء الرنانة مقابل العمل الفريد والمميز، وتحية لكل من استفاد من هذا الكتاب بشكل رائع وفعال في خطبة أو درس أو دورة أو استشهاد..

إنها نبتة مباركة أنتم من يسقيها لتنمو شامخة.

رئيس مجموعة قرطبة

د. عبد المحسن بن أحمد العصيمي



فهرس الكتاب

مقدمة

مقدمة

0

قبل الإلقاء
مرحلة الإعداد

باب

1

قبيل الإلقاء
التهيئة النفسية

باب

2

المتحدث البارع



أثناء الإلقاء
المهارات العملية

باب
3

بعد الإلقاء

باب
4

مهارات متقدمة

باب
5

مقدمة

تأثير وإقناع وإخبار وإمتاع حروب ومعارك تحديات
وتنازلات دماء ونماء كل ذلك بسبب.. كلمة....
تلك الكلمة التي إما أن تفجر الحروب، وإما أن تقرب
القلوب، فرحم الله أبا بكر يوم توفي النبي ﷺ فالتقى
خطابه الشهير، الذي أخذ الفتن وهون المحن:
(من كان يعبد محمداً فإن محمداً قد مات، ومن كان يعبد
الله فإن الله حي لا يموت).

ما أخرجنا إلى إتيان فن الإلقاء؛ لنكون أكثر إقناعاً،
وأعمق تأثيراً.

ثلاثون مليون عرض يومياً يلتقي على الأسراع في العالم
بمعدل (٣٤٧) عرضاً في الثانية الواحدة.

انظر إلى هذا الكم الهائل من الإلقاء والتقديم
والخطابة؛ لترى العجب العجيب؛ لترى من دس
رأسه بين أوراقه كالنعامة يحفل من صغير الصافر
وترى، كذلك صاحب الحجة والبرهان والفصاحة
والبيان؛ ولكن صوته منسوج، بخيوط النعاس،
ومزخرف بلذات الكرى.



المؤلف:

ياسر الحزيمي

الرياض: ١٤٢٨/١٢/٦ هـ

وترى كذلك من علاصوته وتحركت يداه؛ لكنه ضحل
المادة، مشوش الفكر، مشتت الهدف.

ترى كذلك خائف النظرات، متخبط الخطوات، رتيب
الصوت، نعيم خدمة الخجل، وملازمة الخوف، لا يكاد
يتكلم، وإن تكلم لا يسمع، فكيف يؤثر في الجموع من
يرهبها؟ وكيف يقودها من يتذيلها؟

أخي الكريم... أختي الكريمة... أردت من هذا الكتاب
أن ترتقي على ظهير معلوماته ومهاراته إلى أولئك المتحدثين
البارعين، الذين تهتز الجوامد بكلماتهم، إذا تكلموا شجع
البيان، وبذل البخيل، وبادر الكسول، وتاب المذنب.

الملقي منهم يصف الليل في الظهيرة فتشعر أنك تحت أسمال
الدجى ونور القمر، ويصف النهار فترفع ثوبك خشية الليل.

هذا ما أردت من هذا الكتاب، أن نتقن أجلاً مهارة
وأعظم فن (فن المتحدث والتأثير) ابتعدت فيه عن
التنظير، وركزت خلاله على التطبيق. إليك أهدي هذا
الكتاب.. مفتاحاً لباب النجاح، وعتبة في سلم الفلاح.
وبقي أن تتذكر أن الإلقاء فن تتفنه بالممارسة.

فن الإلقاء

الإلقاء: هو فن مشافهة الجمهور للتأثير عليهم واستمالتهم. فهو فن وعلم له قواعد وأصول وأساليب لا بد من تعلمها والتمرس عليها؛ ويكتمل عقد هذا الفن بمقدرة نفسية وموهبة إلهية.

الإلقاء: هو السيل للتعبير عن الذات وكوامن النفس ونتاج الفكر وخلاصة التجارب، وهو الطريق للتأثير والتغيير، والإقناع، والإمتاع؛ فهو منطق اللسان وأداة البيان، من أخذ خطامه واستلم زمامه فقد اختصر الطريق نحو النجاح، واستطاع بموهبته تلك أن يسير على نهج الرسل والأنبياء داعياً إلى الله مستعيناً بسيف اللسان ومنشراً بذرع البيان، ينشر الخير ويصلح الأمة ويرفع الأمة وينير الظلماء المذلّمة.

فيذا موسى عليه السلام يجعل القدرة على التحدث على رأس احتياجاته؛ فقدمها على العتاد والعدة عندما أراد أن يواجه أكبر جبابرة البشرية.

قال تعالى على لسان موسى: رب اشرح لي صدري ويسر لي أمري واحلل عقدة من لساني يفقهوا قولي . وقال تعالى: وأخي هارون هو أفصح مني لساناً فأرسله معي ردءاً يصدقني .

إضلة

الإلقاء: علم وموهبة.

إضلة

الإلقاء: أنت تقول فلا تبطل وتصيب فلا تخطئ.

إضلة

هواء رضيعنا أم أبينا فإن الذين يحصنون الحديث أمام الناس يعتبرهم الآخرون أكثر ذكاءً.

الخطيب المشهور
زج زجلر



الإلقاء في الكتاب والسنة والشعر والحكم

إضاءة

يقول ابن سينا:
(وحسنها شرفاً أنها وظيفة
القادة - قادة الأمم -
من الأنبياء المرسلين ومن
شاكلهم من العلماء العاملين
وعظماء الملوك وكتابر العاهلة).

إضاءة

"أنا أفصح العرب بيد أبي
من فريش" فهو أبلغ الملقأ،
وأفصح المتكلمين عليه أفضل
الصلاة وأتم السلام .

إضاءة

الإلقاء أو التأثير هو وسيلة
الأنبياء لإخراج الناس من
الظلمات إلى النور .



قال تعالى: ﴿ خلق الإنسان * علمه البيان ﴾

قال تعالى: ﴿ وآتيناه الحكمة وفصل الخطاب ﴾

وقال تعالى: ﴿ ويضيق صدري ولا ينطق لساني ﴾

قالت عائشة: (كان كلام رسول الله كلاماً فصلاً يفهمه كل من سمعه) رواه أبو داود.

وقالت: (كان النبي ﷺ يحدث حديثاً لو عدّه العادّ لأحصاه) رواه البخاري.

وأوصى أبو بكر يزيد بن أبي سفيان

حين أرسله إلى الشام فقال: "إذا

وعظت فأوجز فإن كثير الكلام

يشي بعضه بعضاً".

وفي الحديث الصحيح عن

العرباض بن سارية: "وعظنا

النبي ﷺ موعظة وجلت

منها القلوب وذرفت منها

العيون".

ويقول الشاعر:

لسان الفتى نصف ونصف فزاده

فلم يبق إلا صورة اللحم والدم

اللسان: قلم القلب، ورسول العقل،

فأطلق العنان له وعبر به عما تريد.

فن الإلقاء



علينا قبل البدء بالحديث عن مهارات الإلقاء أن نسلط الضوء ونستهل الحديث عما أشغل الناس وأرعب المتحدثين وقعد بالكثيرين عن الإلقاء وهو الخوف؛ فتعال معي لنندلف وإياك إلى معرفة أسبابه وعلاجه ومظاهره وأنواعه.

إضاءة

هل تعلم أن ٩٠٪ من المتحدثين والخطباء لديهم قلق وارتماك في بداية تحدثهم.

الخوف نعمة وهيباته لنا، أنه يدفع عن أنفسنا، وبه نهرب، وبه نشعر بالخطر؛ والخوف طاقة تساعدنا على الشفاء. وتولد هذه الطاقة من هرمون الأدرينالين Adrenaline الذي يصدره العقل بمجرد شعوره بوضع غير مريح، ويفرزه الجسم استجابة لأوامر العقل. فليمتلي قلبك سرورا أنك تملك مثل هذا الهرمون.

إضاءة

نسبة الخوف من الحديث أمام الآخرين في العالم ٧٨٪

الخوف العشر الكثر في المجتمع الأمريكي :

- | | |
|-----------------------|-------------|
| ١- الحديث أمام الناس. | ٦- المرض. |
| ٢- الارتفاعات. | ٧- الموت. |
| ٣- الحشرات. | ٨- الطيران. |
| ٤- المشكلات المالية. | ٩- الوحدة. |
| ٥- المياه العميقة. | ١٠- الكلاب. |

دراسة أجراها العالم ديفيد والشنسكي

هل الخوف قبل الإنشاء أمر إيجابي؟

الجواب: نعم، لا بد حتى نشعر ونؤثر أن نشعر بقبيل من الخوف الذي يولد لدينا طاقة وحاس لتأدية المهمة؛ وليس ذلك الخوف الذي نجاوز الحد مما يجعلني أراجع أو أقف مهزوز الثقة.

إضاءة

الخوف طبيعي.. ومن هو الطبيعي ألا نخاف.

كيف يحدث الارتباك والخوف؟

إضالة

بداية البهول قد تخيف
نكراره يجعله البهول
تقبل للخوف في البداية
سباسة الشجاعات عن دراية
واعلم بأن الخوف في فرار
منى اقنصينه معفر دار
د. صلاح الراشد



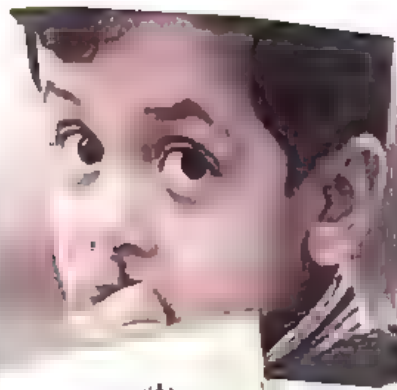
إضالة

أي شخص يستطيع أن يهزم
الخوف وذلك بأن يفعل ما
يخاف منه بشرط أن يستمر
فيه حتى يحقق نجاحاً من
النجاحات فيه .
روزولت



إضالة

حديثك سيكون
سطحياً ورئياً وغير مؤثر إذا لم
تتلمع بقدر من الخوف .



٩٠٪ من المخاوف التي نخشاهما أوهاام لا تقع.

الخوف نوعان

قديم:

تجارب سلبية ماضية حدثت لنا أيام الطفولة وشكلت لدينا قناعات ما عن ذلك الشيء.

مستقبل:

خشية تكرار التجربة السلبية التي وقعت فيها أو حذرني منها من وقع فيها.

مثال:

أذا الخوف من الحشرات

فربما لدغني حشرة ما فتولدت لدي تجربة سلبية جعلتني أخشى هذا النوع من الحشرات، وربما أعمم على الحشرات كلها. وربما أخاف من أن أبي وأخي يحذراني من لسعتها وبالتالي أخافهم رغم أني لم أمر بتجربة سلبية معها، وكذلك الخوف من الإلقاء:

حقائق لا بد من معرفتها

- الخوف نعمة إذ هو طاقة يمدنا بها الجسم.
- أن الرهبة من لقاء الجمهور شعور يحسن به الجميع.
- خوفك من الحديث راجع إلى عدم اعتيادك الحديث أمام الآخرين.
- شعورك بالخوف دليل احترامك لجمهورك.

فإنما أن تكون قد مررت بتجربة سلبية جعلتك تخشى الوقوف أو الحديث أمام الآخرين خوفاً من تخريج مرارة التجربة السابقة مرة أخرى. وربما حذرنا الآخرون،

وأرهبوك من الإلقاء وأنت لم تجرب مهارتك في ذلك، وتذكر أن (٩٠٪ من المخاوف أوهاام). ومنفصل القول في مهارات التغلب على الخوف المصاحب للإلقاء في الباب الثاني بإذن الله.

إضاءة

العقل كالخجل والفكرة كالبنبرة والتفكير فيها هو بمثابة الري ولن نحصد سوى ما زرعنا من أفكار سلبية أو إيجابية.

إضاءة

أستاذة دهن الحديث أمام الناس: لا يوجد لدي ما أقوله مما أفضل ويصحبك الناس على الحديث أمامي لأنني قد مررت بمثل هذه التجربة السلبية في حياتي. أنا خائف أنا خائف من رنحت أعتصامي.

مظاهر الخوف وطرق التعامل معها كما ذكرها د. طارق السويدان

الظاهرة	كيف تتصرف ؟
العرق	اهمله - لن يتبه له أحد - الأمر طبيعي - استخدم مزيل للعرق.
ازدياد نبضات القلب	تنفس بعمق - لا تنظر إلى الجمهور مباشرة - انظر إلى شيء حامد.
جفاف الفم	أبطئ الحديث - توقف بين الجمل - اشرب رشقات من الماء.
رجفة في الصوت	اضغط على بعض الكلمات - تكلم ببطء - نوع نبرات صوتك لا تكثر متزول سريعاً.
رجفة في اليد	استعمل بطاقات صغيرة - امسك شيئاً - لا تمسك يدك الأخرى لا تهتم لمن يعلم الناس بها.
سرعة التنفس	تنفس من أنفك لا من فمك - تنفس بعمق - لا تسرع في حديثك.
ارتباك وقلق	حضر جيداً - توكل على الله - البس ملابس أنيقة انظر وركز على المستمعين.
برودة اليدين	افرك يديك جيداً ببعضهما - لن يشعر بها أحد - لن تستمر الحالة ولن تؤثر على أدائك.

إضاءة

يقول مالكولف:

إذا لم تشعر بالتوتر عند
أدائك لعمل جديد فأنت أحد
الشخصين:

- (١) إما أنك غبي جداً.
 - (٢) أو أنك لا تبالي أن يكون
عملك سيئاً.
- لذا شيء من التوتر الطبيعي
يحملك أفضل.

إضاءة

الخوف الشديد من الإلقاء
يتأشى بالممارسة، كالباء
الساخن الذي تشعر بحسونه
في لسانك الأولى له إلى أن
تقول إن الباء بارد، وهو ليس
مبارد ولكنك استطعت أن
تتكيف معه بالتدرج.



قبل الإلقاء / مرحلة الإعداد

اختيار الموضوع ²²

تحديد الجمهور ²² مراعاة المحيط ²³ تحديد الهدف ²⁴

العمر المكان إخبار
 الجنس الزمان إقناع
 الخلفية الحدث إمتاع
 الثقافية
 المستوى الاجتماعي



عناصر الكلمة 26

الاستهلال

المقدمة

من الموضوع

نقاط الدعم

اختتام

الإغلاق

ملخص الفصل

نموذج

كولب

ومثال

الانتقال

كيف تكتب الموضوع 38

طرق الإعداد

نصائح عند

الكتابة والتحضير

أسلوب الكتابة

الأنظمة المنهجية

كيف تنظم وترتب

الأفكار داخل الكلمة

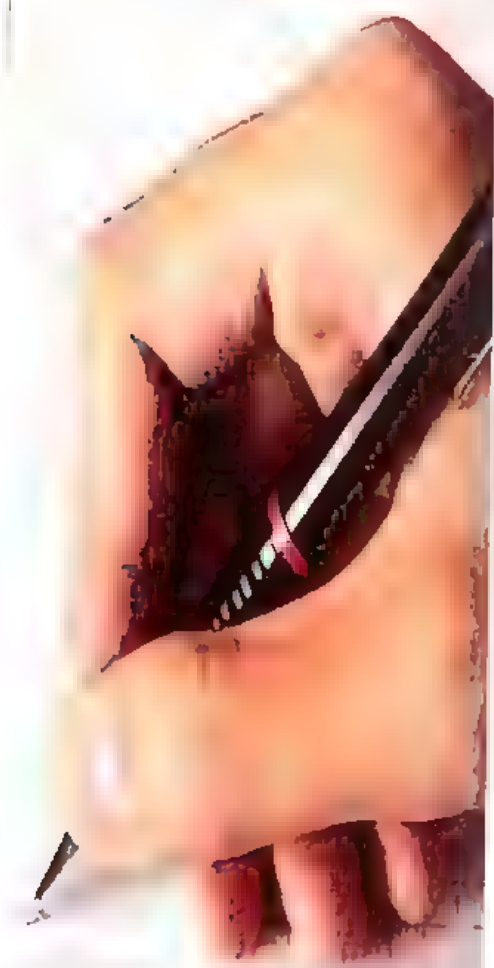
توزيع العنقبة

نوع الكلمات

للاختلاف

ملخص الفصل





لورجعت إلى الجامعة مرة أخرى لركزت على أمرين..
أولهما: فن الكتابة..
والثاني: فن الخطابة..
فلا شيء في الحياة أهم من القدرة على الاتصال
بالآخرين .

الرئيس الأمريكي السابق
فورد



كيف تختار موضوع كلمتك؟

قِس مرتين واقطع مرة واحدة

إعدادك الجيد دليل
على احترامك لمستمعك.

لا بد أن تراعي هذه المحاور عند اختيار موضوعك:

(١) تحليل الجمهور.

(٢) مراعاة المحيط.

(٣) تحديد الهدف.

إضاءة

إني أحضر لكل درس أريد
أن ألقيه.

«الشيخ ابن عثيمين رحمه الله»

تحليل الجمهور:

تعرف على جمهورك قبل أن تكتب له وتلقي أمامه:

العمر الجنس المين الخلفية الثقافية المستوى الاجتماعي اهتماماتهم تطلعاتهم أبرز مشكلاتهم.
فمن الخطأ أن تتكلم في الأماكن الريفية عن أخطار الشبكة العنكبوتية، أو تخاطب طلاب المدارس
عن مخبطات القانون الدولي.

فمعرفتك بجمهورك تمنحك الاختيار الأمثل لموضوعك بل ولتقدرات حديثك، فتجنب المصطلحات
العلمية التي لا يفهمها إلا أصحاب الاختصاص أو النماذج المثالية جداً عند جمهور الشباب.

(استله مساعداً)

ما أعمارهم؟ ذكور أم أنثى أم مختلط؟ ما أعمالهم ووظائفهم؟ ماذا يعرفون عن الموضوع؟ ما حالتهم
الاجتماعية؟ كم عدد الحضور؟ هل سبق أن طرّح عليهم الموضوع؟ هل جازوا برغبتهم أم ملزمين؟

التي رويسل كونويل محاضراته الشهيرة (فدايين من الألباس) أكثر من ٦ آلاف مرة
والعجيب في الأمر أن المحاضرة تختلف في صياغتها كل مرة، فمثل عن ذلك فقال (إن

الجمهور يختلف) فأنا أزور المدينة أتجول فيها قبل الإلقاء لرؤية ناظر

البريد وسائق العائلة والحلاق ومدير الفندق وأدخل المتاجر

وأخاطب الناس لأتعرف إليهم ثم أتي محاضرتي وفقاً

لنوعية جمهوري.

إضاءة

تذكر أن بعض الكلمات
أو الحركات أو الأسئلة تُقبل في
مجموعات وتُرفض في أخرى
فاعرف مع من ستتحدث.

إضاءة

أحد المتحدثين وقف متحدثاً عن
فصل الوالدين وأبدع أيما إبداع
لكنه كان يجعله أنه يتحدث في
مكعب فرجة لجمعية فرعى الأبناء.
فلو عرف جمهوره لاختار موضوعه.

إضاءة

لا تكن عبقراً عند العامة أو
سطحياً عند المختصين.



إضاءة

كل لكل عبد بهقدار عقله،
وزن له بهيزات فقهه حتى
تسلم منه ويستفتح بك، وإلا وقع
الإنكار لتفاوت العيار.

محمد الغزالي

إضاءة

أحدهم انقى قلبه في مى
ووزع الناس إلى مجموعات
ليعمل ورث عمل...
فلك أنت تتخيل ما حدث.

إضاءة

قال رسول الله ﷺ: «
ما أنت بحديث قوما حديثا
لا تبلغه عقولهم إلا كانت
لهم خفة فتنة». رواه مسلم

إضاءة

حضورك في الوقت المناسب
وانتفاذك في الوقت المحدد
لك، دليل على احترامك
للمستمعين.

المحيط:

العوامل المحيطة لها الأثر البالغ في استقبال الجمهور للرسالة من عدمها وكذلك في اختيار الموضوع.



(١) المكان. إذا شعر المتحدث أن المكان غير ملائم للجمهور بسبب التهوية أو الإضاءة أو الازدحام فعليه عندها اختصار الكلمة، ونوع المكان يحتم عليك مواضيع معينة، فما يطرح في المسجد قد لا يحسن طرحه في مسرح أو نادٍ رياضي أو لقاء شبابي.



(٢) الزمان. احترم الآخرين بعدم تجاوز الوقت المحدد لك بل اختتم قبل وقتك المحدد، كذلك للزمن تأثير في اختيارك للموضوع فبعض الموضوعات لا تستطيع تغطيتها في وقت قصير والبعض الآخر لا يجذب أن تطرحه في وقت طويل. فلا تستطيع أن تطرح مشكلة الطلاق وطرق حلها وأسبابها وكل ما يتعلق بها إذا كان الوقت قصيراً.



(٣) حدث لا بد عند اختيار الموضوع من مراعاة الأحداث، وأقصد بها حديث الساعة فإذا حدث زلزال في منطقة معينة فمن الخطأ أن تتحدث عن أضرار التدخين أو فوائد السواك؛ والمتحدث البارع يهتم بمثل هذا العامل، فموسم الامتحانات جميل منك أن ترفع الحمم فيه وأن تهون المسألة وأن تعلق الطلاب بالله، وأن تحت الأبناء على تهيئة الجو الدراسي المناسب لأبنائهم وأن تدعو للجميع بالتوفيق. أو تحدث عن موضوعك وأشر في بدايته إلى ذلك الحدث؛ وأنت بهذه الطريقة تختص الأحاديث الجانبية التي تريد الاستزادة عن الحدث.

: كلمتك عن (مهارات التواصل مع الأبناء) وكان الحدث المصاحب لحديث أمطار عمت البلاد فجميل منك أن تبارك للأمة هذه الأمطار وأن تسأل الجمهور عن أخبارها، أو أن تقدم أنت الأخبار لهم ثم تبدأ بعد ذلك موضوعك.

لا بد أن تكون بموضوعك، وأن يكون موضوعك لجمهورك.

تحديد الهدف:

إن تحديدك لهدفك يؤثر في اختيارك للموضوع، والمحتوى، وطريقة العرض.
الهدف من الإلقاء: (١) إخبار. (٢) إقناع. (٣) إمتاع.

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إمتاع	قصص الأغنياء والفقراء طرائف شعبية مواقف مريحة مواقف مبتعث شقاوة فنية	فكاهة قصص مواقف تجارب شخصية وصف وتعليق الغاز	مفردات بسيطة - لغة عامية - إبسامة - ألفة عالية من البداية - كسر الحواجز قبل الحديث - استخدام لغة الجسد للوصف والتصوير - السماع للمداخلات والتعليقات السريعة - الاستعانة بأحد الحضور للتطبيق أو التمثيل - تقديم حوافز مادية - كنييات - هدايا - اشتراكات.

إقناع الجمهور	أهمية القضية صلاة الفجر تغيير العادات السلبية خطر المعاصيات	أدلة دراسات قصص رمزية قصص واقعية تجارب شخصية نماذج ناجحة وأخرى فاشلة أقوال وأراء العلماء أدلة الكتاب والسنة عرض العوائد والعواقب وصف المشكلة وعرض الأسباب والآثار التركيز على الحلول ترغيب وترهيب	تكوين ألفة مع الجمهور - استخدام أسلوب الحوار والنقاش - استخدام نبرات صوت مختلفة - إثارة التأمل من خلال السؤال والصمت - تحفيز الهمم وملامسة القيم وتحريك المشاعر والربط بالأهداف الشخصية لهم - عرفهم بالحل ثم حفزهم إليه ثم كلفهم به - وبسط العمل وضخم النتيجة - اعط مساحة للاستشارة الشخصية - قدم لهم طرق الاتصال بك.
---------------	---	--	---



تذكر

للكلام عاية

ولمشاط المستمعين نهاية .
«الحافظ»



إضاءة

خير الكلام ما قل وجمل،
ودل ولم يمل... (السويدي)
خير الكلام ما قصته العامة
ورفضت به الخاصة.



إضاءة

ليست كل المواضيع نبلك
حق الحديث عنها.
«دبل كارميجي»

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إخبار الجمهور	صفة الصلاة على النبي.	تعريفات	استخدام أسلوب المحاضرة
	كيف تختار تخصصك الجامعي.	شرح وتفصيل تقسيم الأفكار	الاستعانة بوسائل إيضاح كالجداول والصور والمجسمات والعروض المرئية
إخبار الجمهور	كيف تدبر ميزانية أسرتك.	تقديم الأسباب والآثار والحلول والبدائل	تقديم خلاصة الموضوع
	الفرق بين الإدارة والقيادة.	تقديم وتوضيح الخطوات العملية	إعادة وتكرير الأفكار المهمة
	الزوجان حقوق وواجبات.	توضيح الأخطاء الشائعة وتصحيحها	فتح المجال في الجزء الأخير من الوقت للنقاش والتعليقات.
		إبراز الفروقات ذكر المراجع	

* وربما يكون هدفك خليطاً من هذه الأنواع وعند ذلك يكون موضوعك ومحتواه وطريقة عرضه تبعاً للهدف الأول والأهم مع مراعاة الأهداف الأخرى.

١ مزيداً من التحديد:

نحدثنا أن الهدف إما أن يكون للإمتاع أو الإقناع أو الإخبار أو لهم جميعاً ثم لاحظنا كيف تغير الموضوع والمحتوى الداخلي وطريقة العرض تبعاً للهدف من الحديث وإليك مزيداً من الأهداف والتي كلما حددتها بدقة كنت قادراً على الوصول إليها بسرعة بإذن الله وهي:

أن يكون الموضوع قديماً فتحدثه أو حديثاً فتأصله أو مختصراً فتشرحه أو مشروحاً فتختصره أو عميقاً فتبسطه أو سطحياً فتعمقه أو منفرداً فتجمعه أو ناقصاً فتضيف إليه أو جديداً فتخبر عنه أو متشابهاً فتبرز فروقه أو مهما فتشير إليه أو مشوهاً فتجلي صوابه أو عائياً فتتعدله أو نظرياً فتقدم أساليب عملية فيه أو منسياً فتذكر به أو جيداً فتدعو إليه أو سيئاً فتحذر منه ... فماذا تريد بالضبط؟

قبل أن تبدأ..
اعرف سبب وقوفك وتحدثك.

عناصر الكلمة

استهال

سند

متر الموضع

أخذ

لإعازي

إضاءة

لا نعتذر في مقدمتك هناك ٨٥
من الحاضرين لا يريدون معرفة
مانعتهم منه و ١٥ من المافين ٩
يريدون أنت يثأروا لهذا العيب
٥٥ عند الرحمن لومين ٥

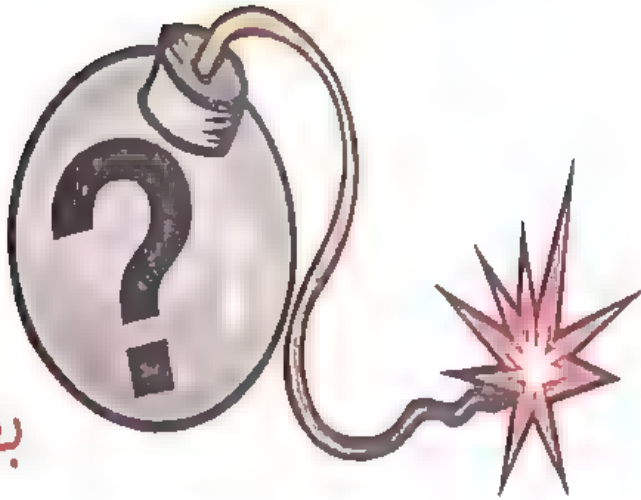
إضاءة

هل يرتل الامارات اوبع صوته
عند الاستشهاد باية ما؟
يقول الشيخ د. سعود الشريم امام
وخطيب المسجد الحرام في كتابه
(وميض من الحرم): "أعلم بعد
التمتع ما يدل على أنه ^{تحت} كان
يرتل الآية الواحدة أو الابتنين
في استشهاده سواء في الخطبة
أو في أثناء حديثه للصحابة
رحمى الله عنهم".

إضاءة

المتحدث المارح لا يفشي سره
في أول حديثه.

٥٥ عند الوهاب الطريبي ٥



ابدأ
بقنبلة

١- استخدم استهاداً:

(آية - حديث - شعر) ولا بد أن يكون مثيراً ومؤثراً وله علاقة بالموضوع ولا تكثر من الاستشهادات في المقدمة.

٢- ابدأ بسؤال:

(أندرون من الفليس؟) (ما أسرع طريقة لكسب قلب ابنك؟).

٣- حقيقة أو بيان مذهل:

(نسبة الإبداع لدى الأطفال قبل المدرسة تصل إلى ٩٠ . وبعد دخول المدرسة تصل إلى ١٠٪).
(مليون أسبوع في كلى الإنسان لو جمعت على طول واحد لبلغت ١٠ آلاف كيلو متر بمعنى أنها
تعاادل ربع قطر الكرة الأرضية).

٤- إحصائيات مذهلة وتعطي معلومة:

نُصرف الدول العربية مجتمعة قرابة مليار دولار سنوياً من أجل التعليم، وإسرائيل وحدها ترصد
٩ مليار دولار سنوياً للتعليم.

٥- خبر جديد يمر بالناس:

اقرأ الصحف واستمع للأخبار ثم انتق ما يناسب موضوعك.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

مثنى الموضوع

الخاتمة

الإغلاق

إضاءة

طريقة (الوعد) من الطرق
الناجحة لحدت انتباه
المتنبيهين إليك، قل لهم
(كيفت بكمهم الحصول على ما
يريدون بفعل ما تقترح؟)
أعدكم لو استبعتكم في عشر
دقائق بإعطائكم الطريقة
البشرى لتحقيق السعادة؟
أعدكم أن ترحبوا اليوم وفي
أدعائكم الكثير من الحلول لتربية
أبنائكم.



٦- تحدث عن تجربة شخصية حدثت لك:

(تجلبوا مشاعري عندما رأيته يسبح في دماثة) (لن أنسى ذلك الموقف عندما كنت...).

٧- معلومات تهمهم وتؤثر فيهم:

هل تعلمون كم غرام من الدهون نأكلون يوميا؟ كم من قريب لك مات بسبب حوادث المرور! هل تستطيعون إحصاء المنكرات التي تعصف بها بيوتنا، بل التي هي هنا في هذا المكان، بل التي الآن ربا في جيبك؟

٩- الخروج عن المألوف:

وقف أحد الملقين وبعد الاستهلال أغلق إثارة المكان وبدأ يتحدث عن قصة ذلك الرجل الأعمى ومعاناته، وآخر مزق قطعة نقدية ورمى بها في سلة المهملات وقال هكذا نهدر أموالنا في... وبدأ بموضوعه، أحدهم وقف أمام الجمهور ثم صمت طويلاً ثم ابتسم وبدأ حديثه عن أهمية الصبر في التربية، وأحدهم مزق أوراقاً ورماعا في الهواء ثم تكلم عن سلبات الغضب والانديفاع، وآخر أمسك بكرة هوائية وضغطها حتى انفجرت ثم تكلم عن ضغوط العمل، وغير ذلك من الطرق التي يمكن لأمثالك أن يبدعوا فيها.

١٠- ابدأ بقصة:

وهي من أقدم وأقوى وسائل شد الانتباه والتأثير؛ اجعلها قصيرة ومتعلقة بالموضوع.

١- أنت مجهول بالنسبة لهم.

٢- التركيز فيها يكون عالياً.

٣- معظم الحضور ينظرون إليك بتفصيل.

٤- كل مستمع يبدأ بتقييمك في البداية.

٥- الانطباع الأول يصعب تغييره.

في
الـ ٣ دقائق
الأولى

لذلك اهتم بهقدمتك والناس فتذكر جيداً البداية والنهاية.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

سر الموضوع

خاتمة

إزعاج

متن الموضوع

هو القلب النابض، وهو ما تريد قوله، وحولب الكلام، ومن أجله وقفت للحديث



نقسم المتن من ٣-٥ نقاط رئيسة واجعل لكل نقطة رئيسة
من ٣-٥ نقاط فرعية ونشرع من النقاط الفرعية
أفكار الموضوع والتي تعتمد على نقاط الدعم.

مثال

فالفكرة الرئيسة هي أضرار التدخين.
فالفكرة الفرعية هي أضرار الاجتماعية.
ونذكر أضرار الاجتماعية ونذكر معها نقاط
دعم الموضوع.

والمقصود بنقاط الدعم هو:

(آية - حديث - قصة - مقارنة وتشبيه - إحصاءات - أقوال - أمثال).

إضاءة

المصحف البهيمي من المراجع
الرائعة للبحث حيث يحتوي
على تفسير للآيات وأساس التوراة
بالإضافة إلى تفسيره لموضوعات
القرآن حيث يجد القاري
والماحد والمتحدث الآيات التي
تناهت الموضوع الذي يريد
التحدث عنه كالدين والخلق
والهناج والعبادة والعلاقات
الإنسانية حيث يذكر الموضوع ثم
يورد أرقام الآيات الواردة فيها.

مثال:



عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

عن الموضوع

الخاتمة

الإغلاف

إضائة

موسوعة البكتبة الشاملة:
برنامج الكتروني يحوي ألف
الكتب وبه مميزات تيسر
للمستخدم جمع المعلومات مع ذكر
مراجعها وقائلها وهو متاح مجاناً
على موقع الموسوعة

www.1000.com

إضائة

المعلومات لها مدة صلاحية
فتأكد من عدم افتقائها.

إضائة

إذا كانت الأفكار واضحة في
ذهلك فلا تفرص أن الجمهور
فهمها، لذا دعم حديثك
بأمثلة والتوضيحات.

نقاط دعم الموضوع

النقاط	المميزات	لتحبة أفضل
الآيات	تدعم موضوعك بقوة. تزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	احتفظنا جيداً - اقرأها بحودة - اقرأها قراءة صحيحة - فتر بعض معانيها - ركز على موضع الشاهد فيها.
الحديث	يدعم موضوعك بقوة. يزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	تأكد من صحة الحديث - احفظ المتن ونقله بدقة فتر بعض الكلمات - حدد موضع الشاهد.
القصة	تشدد الانتباه - تقرب المعنى إلى الدهن. تزيد من تفاعل الحضور.	جديدة ومثيرة - اذكر زمانها ومكانها - واقعية شخصية - لا تقلها بسرعة - اجعلها بسيطة ومباشرة - اترك تفاصيلها.
المقارنة والتشبيه	تقرب الصورة إلى الدهن. تبسط المعلومة.	قارن الغريب بالمألوف - قارن المجهول بالمعروف قارن المعنوي بشي، حسي.
الإحصاءات	تقوي فكرتك وتدعمها.	لا تكثر منها - اجعلها سهلة - اطرحها ببطء اطرح الجديد - قارنها بشي، يعرفه الناس.
الأمثال	تساعد في كسر الفئات - تقرب الفكرة تدعم الحديث - توصل الفكرة.	اذكر ما كما قيلت - تجنب الغريب منها اشرحها - اذكر قصتها ولو باختصار.
الأقوال	تعتبر عامل تأييد ودعم قوي للأفكار.	انقل الكلام بدقة - تأكد من القائل واذكره اذكر المصدر - تجنب الغريب منها - استعن بأقوال أصحابه والأئمة والمفكرين المعروفين تناول الجديد منها أو غير المشهور.

عناصر الكلمة

مستند

مُعَلِّمَةٌ

منه من السور

الحكم

الإغلاق

كيف تعرض الأرقام باحتراف؟

عند إيراده لأرقام معينة حاول أن تجعلها أكثر تشويقاً وتأثيراً وذلك بمقارنتها بشيء محسوس أو
مألوف، فبدلاً من أن تقول: سقط من ارتفاع ٩ أمتار، قل: سقط من ارتفاع منارة مسجد، وبدلاً
من أن تقول: ١٢٠ حالة طلاق سنوياً، اقسم ١٢٠ على عدد أشهر السنة لتصبح النتيجة ١٠ حالات
من أن تقول: ١٢٠ حالة طلاق سنوياً، اقسم ١٠ على عدد أيام الشهر لتصبح النتيجة كالتالي:
طلاق كل شهر؛ ثم لجعلها أكثر تأثيراً اقسم ١٠ على عدد أيام الشهر لتصبح النتيجة كالتالي:
طلاق كل شهر؛ ثم لجعلها أكثر تشويقاً وتأثيراً اقسم ١٠ على عدد أيام الشهر لتصبح النتيجة كالتالي:
كل ثلاثة أيام تحدث حالة طلاق؛ وقارنها بقولك ١٢٠ حالة طلاق في السنة، لا شك أن النتيجة
واحدة ولكن طريقة عرضها جعلتها أكثر تشويقاً وتأثيراً.

لاحتِراف في دِكْرِها (اضرب كذا بكف، وقل: الآن عُرِضَ ٣٤٧ عُرْضاً في العالم....)

وذلك بقسمة ٣٠ مليون على عدد الثواني في اليوم ليصبح الناتج ٣٤٧.

مثال ٢) في كل دقيقة يموت إنسان بسبب الحوادث المرورية..

عبر عنها بحرف: (أشعل عود ثياب وانتظر حتى ينتهي وقل بعد أن ملأت الدهشة

الجمهور: الآن بانتباه نأخذ هذا العود مات رجل أو امرأة بسبب حوادث السير.

(٣) ٤٠٪ من طلاب الجامعة يغيرون تخصصاتهم في السنة الأولى من دراستهم.

قل: ائتان من بین خمسة طلاب یغیرون تخصصاتهم کل سنة.

للعدد ١ مفعول السحر في نفوس المستمعين وله خصوصية في الكثير من الثقافات وكذلك في شريعتنا السمحاء، وفي الحديث: «ثلاث جدهن جد...»، «ثلاث من كن فيه...»، «ثلاثة لا يكلمهم الله»، «ثلاث حق على كل مسلم...».

والأمثلة أكثر من أن نحصر، فاستخدم هذا العدد في تقسيماتك وتصنيفاتك ونقاطك،

إضافة

اجعل الأرقام تنبص بالحياة.
وماكولات

إضائة

من ذكر الإحصاءات

علم نشعر بالفرق الكبير بين

المليونات والمليونات؟

دعني أشعرك بذلك :

ان احد عشر يوما ونصف يوم

تعداد علیوں ثابۃ،

في حين أن ٤٢ سنة تعادل

بليون ثمانية.

لأنت الأرقام محدودة وعند

نشیپھما نشی، حسی یسعل

على العقل إدراكها ونهوض

المصادر:

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الختم

الإغلاق

الختم

للختم عدة طرق منها:

لخص ما ذكرت في عدة نقاط.

الطلب أو التوصيات: ماذا تريد منهم؟

بعد معرفتكم لأهمية التخطيط في حياتنا ومدى تأثيره على نجاحنا لعلكم تتساءلون متى وأين وكيف نبدأ؟ فإليك الطريقة.

كرر النقاط المهمة مع إضافة العاطفة والحماس لتحصل على خاتمة رائعة.

السؤال التوبيخي أو التشجيعي (بعد معرفتكم بفوائد مركز الإرشاد الأسري وأهدافه النبيلة لعلكم تسألون: كيف ندعم هذا المشروع الرائع؟).

وبعد ذلك كله إلى متى هذا الإسراف في العنف على أبنائنا؟ توبيخ.

اختم بقصة (مثيرة - قصيرة - ذات صلة بالموضوع).

المقارنة بين ما ذكرت وضده؛ كالانتقال من الفشل إلى النجاح، من القلة إلى الكثرة، من حالة إلى حالة أفضل (في عصور الإسلام الأولى انهمك الغرب في تقليد عظماء وعلماء المسلمين، أعجبوا بهم؛ فصاح علماءهم ومفكروهم بالناس خشية أن يتأثروا بالإسلام والآن انقلبت الآية فأصبح شبابنا يقلد سفلة الغرب).

استشهاد: بأقوال وأشعار تخدم الموضوع أو تجارب ناجحة أو آيات وأحاديث.

تكرار الكلمات: مثل: ألا هل بلغت اللهم فاشهد - احذر ثم احذر ثم احذر من الوقوع في

شراك الرذيلة !!

إضلة

إذا كان الإقلاع أخطر شيء، في الطائرات فإن ١٦. من حوادث الطائرات تقع في آخر ١٠ دقائق. لذا اهتم بنهاية حديثك وختمك. كلمتك.



عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متر الموضوع

احذر

الإشراق



• كن عفواً لهم في ختام حديثك، أخبرهم بأنهم مؤثرون وأنهم قادرون.
• كي نشبطاً في خدمتك وحاول ألا يظهر عليك التعب أو الإرهاق.

• ألق الخاتمة نبي ما سيقى في الأذهان.
• كن رعا في صبغة الخاتمة وازرع في عقول الناس ما شئت فإنك ستجد تربة حسنة بدت في تخصيبها منذ المقدمة مروراً بمتمن الموضوع ثم الختام.
• اجعل حديثك يشعر بالانتهاء والختام.

• ليس المهم أن تقول كل ما لديك فإذا اضطررك الوقت إلى التوقف فلا تختصر اختصاراً غللاً، أو تسرع في الحديث، وإنما توقف عن الكلام بعد نقطة معينة ثم أغلق الحديث.

إضاءة

قل لهم ماذا ستقول لهم .
ثم قل لهم ماذا تريد أن تقوله لهم .
ثم قل لهم ما قلته لهم .
دوني والفر

• القصة الطويلة.

• النكتة الباردة.

• لا تقل هذا كل ما لدى .

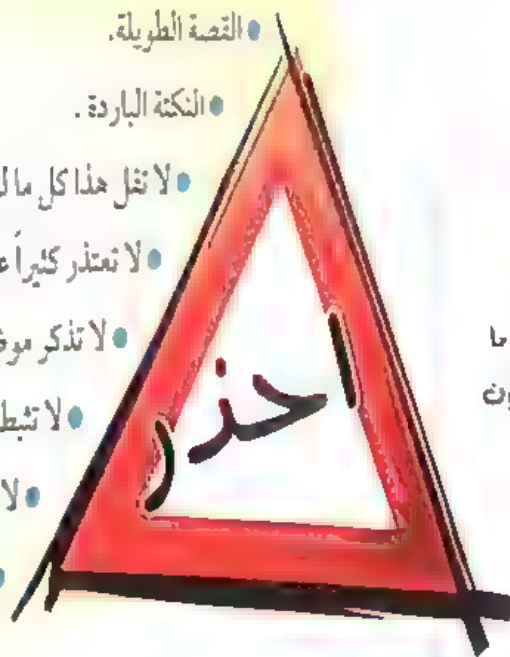
• لا تعتذر كثيراً عن الإطالة أو التعب أو الملل الذي سببته .

• لا تذكر موضوعاً ثم توقف عنه معتذراً بضيق الوقت .

• لا تشبط الناس ولا تقلل من قدراتهم ولا تفقد هم الأمل .

• لا تقل ختاماً، أو وفي الختام، أو وأخيراً ثم لا تنتهي .

• لا تهزأ ببلد أو قبيلة أو دين أو نادٍ أو منظمة .



إضاءة

ليس المهم أن تقول كل ما
لديك ولكن المهم أن يكون
لديك ما يصعب .

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموعظة

الختم

الإغلاق

إضاءة

أحدكم قام بالنحول في
مدينة الرياض كلما في ربح
ساعة ثم توقف وسأل الركاب
ما رأيكم في مدينة الرياض فلم
يسقط أحد أن يجيبه ..
فليس الغاية أن تقول كل ما
لديك على حساب الفهم ولكن
الغاية أن تقول أهم ما لديك
في الوقت المخصص لك .

وصية

أحرص أن يكون الاستهلال
جيداً حتى تعطي انطباعاً
إيجابياً عنك .
واختم حديثك بطريقة
جيدة فالناس نندكر البداية
والنهاية .



الإغلاق

- احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها .
- ليكن مختصراً .
- انتقِ الفاظاً بلاغية .
- جدد أسلوب الإغلاق .
- لا بد أن يكون له علاقة بالموضوع .
- يشتمل على دعاء أو شكر للحضور على استماعهم ومشاعرك تجاههم .

مثال (١)

أسأل الله القادر بأن يعيد للأمة هبتها ومكانتها وأن يجعلها تقود الناس من الظلمات إلى النور، وأن يعيننا على أنفسنا فتصلحها وبذلك نصلح العالم بأسره .

مثال (٢)

ختاماً لا يسعني إلا أن أشكركم على حسن ذرائعكم وحضوركم وثقافتكم وإني لأرجو الله وكي أمل بأن تكونوا أنمة للإصلاح ودعاة للهدى نحمون راية الدين لتكون كلمة الله هي العليا .

مثال (٣)

وأخيراً سعدت بتواجدكم ونشرت بالوقوف أمامكم فأثاب الله الخاضر والمحاضر .

مثال (٤)

شكراً لكم ، شكراً لحضوركم ، شكراً لاستماعكم ، شكراً لثقتكم ، شكراً لثقتكم
شكراً لمداخلاتكم شكراً لآرائكم .

الكلمات الأخيرة:



إدارة الوقت أثناء الإلقاء
من أهم مهارات المتحدث البارع

إدارة الوقت

إدارة الوقت تجعلك أكثر وعياً بفقرات حديثك وتمكنك من التركيز على المهم في أجزاء كلمتك ونحوها. قادر على إعداد وتقديم عرض بناءً على الوقت المتاح لك، فلا شيء أكثر إزعاجاً للمستمعين من تجاوز الوقت المحدد أو الإطالة في جزئيات معينة على حساب محاور رئيسة أو أن تقفز بعض الفقرات مثلًا بغير الوقت أو أن تمنع المداخلات تعويضاً للوقت المهدر.

ولعلي أطرح عليك بعض النصائح التي تمكنك من بناء كلمتك وفقاً للوقت المخصص لك:

تعامل مع عرضك بلغة الأرقام
الاستهلال ٥٪ من الوقت المقدمة ١٠٪ من الوقت
خاتمة ١٠٪ من الوقت الإغلاق ٥٪ من الوقت
نسب موضوع ٧٠ من الوقت

١. من الوقت عدة لا يمكن السيطرة عليه كمسائل التقنية أو التنظيم وغيرها.

فقد طلب منك أن تقدم عرضاً مدته ١٠ دقائق فلا تقترض - كما يفعل الكثيرون - أنك ستكلم ١٠ دقائق عن صلب الموضوع لأنك ستستغرق قرابة نصف دقيقة للوقوف أمامهم والسلام والترحب، وستستهلك بناءً على النسب السابقة دقيقة واحدة لمقدمة حديثك ثم ستختم وتغلق الموضوع في قرابة دقيقة ونصف ويأتي لى يبنى لصلب الموضوع سوى سبع دقائق فقط وحتى هذه السبع دقائق قد تقطعها إلى شرح نقطة ما أو إعادة النظر في محاورك ولن تقترض أنك ستستخدم ثلاث قصص وتعلق عليها وتذكر القوائد منها وأن كل قصة تستهلك عند إلقيائها قرابة دقيقة ونصف فإن الوقت المخصص لك ينتهي تقريباً دون تعليق عليها واستخراج فوائدها.

ولمعالجة الأمر من الجيد أن تلخص كلمتك وتركز حديثك وتقلص محاورك بما يناسب وقتك بدلاً من ثلاث قصص يجب الاكتفاء بواحدة وبدلاً من ذكر تفاصيلها اذكر أهم ما ورد فيها.

فإدارة وقت كلمتك لا يعني تغيير الكلمة وإنما إعادة بنائها بتقليل مستوى التفاصيل فيها والتركيز على الأهم فالهم لذا كان التحضير للكلمات القصيرة يستهلك وقتاً أطول وجهداً أكبر في إنشاء الكلمة واختزال المعاني وتجاوز التفاصيل دون الإخلال بالمضمون.

ولتكون متحدثاً بارعاً في التعامل مع الوقت ينبغي عليك أن تسجل كلمتك عند إلقيائها ثم تستمع لها مرة الوقت الذي استغرقته ثم تحاول أن تركز الحديث أكثر فأكثر وتقلص التفاصيل وتقلل من الاستهلال لتجعل وقتك يستوعب حديثك بل لتجعل حديثك متكاملًا في حدود الوقت المخصص لك.

إضافة

قد يخصص لك ٦٠ دقيقة للحديث ولكن سوء التنظيم أو تعطل الأجهزة أو تأخر المتحدث الذي قبلك يفصل من وقتك المتاح إلى ٣٠ دقيقة فقط لذا كن مستعداً لإعادة بناء كلمتك وفقاً للوقت المتاح لك.

إضافة

حتى ولو كانوا سعداء بوجودك فنوفته في الوقت المخصص لك

إضافة

اكتسب كلمتك وإفراغها لتعرف مدى الوقت الذي نعتنعه لك

ملاحظات الاتصال

جمهورك والوقت المحدد لك وطبيعة المكان والهدف من حديثك
عناصر وضعها في اعتبارك عند اختيار الموضوع.

عناصر الكلمة:

: (احفظه جيداً حتى تعطي انطباعاً إيجابياً عنك وحتى تزداد ثقتك

بنفسك وتسيطر على توترك).

: (ابدأ بقبلة لتشد انتباههم).

: (هو ما تود قوله وإيصاله للمستمعين).

: (أعد عليهم أهم ما قلته لهم واطلب ما تشاء منهم).

: (احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها - انتق أفضل العبارات وأجبر

المستمعين على التصفيق لك).

نقاط الدعم:

(آية - حديث - قصة - إحصاءات وأرقام - أمثلة وحكم - تجارب شخصية -

أقوال - دراسات).



كيف تكتب الموضوع و تجمع المعلومات؟



إضاءة

بتعامل البلقى في أعداد
كلبته مع قرية غنية بالبعاد
ولكن السحرف فقط من
يستخرج منها شذرات الذهب.
الخالف.

طريقة الورق:

حدد عناصر أساسية للكتابة موضوعك الذي ستلقيه، ثم اجعل كل عنصر على ورقة خاصة به.

مثال



ثم بعد ذلك تجمع الكتب التي تخدمك في هذا الموضوع وتبدأ في تصفحها وكل معلومة تقرأها
ضعها في العنصر المناسب لها، فإذا وجدت قصة ضعها في ورقة القصص، وإذا وجدت معلومة
عن الفوائد الصحية للصلاة فضعها في ورقة الفوائد.

وبعد ذلك اقرأ كل عنصر وما كتبت تحته وانتقِ الأفضل واحذف المكرر وادمج المتشابه.

إضاءة

انصب في الاستعداد لتسريح
في الإلقاء.

إضاءة

يقول الحسن البصري:
(إن أقواماً قالوا: نحسن الظن
بالله، كذبوا... لو أحسنوا الظن
لأحسنوا العمل) لذا عليك
بالاستعداد الجيد.

طريقة الشمس المشرقة:

بهذه الطريقة تستطيع أن ترى جميع العناصر أمامك وبالتالي تستطيع أن تختار منها ما يناسب هدفك وجمهورك ووقتك، فإذا كان جمهوري من الشباب فإنني سأحذف تاريخ التدخين وأضراره الاقتصادية والاجتماعية وركز مثلاً على القصص والحكم والأضرار الصحية والعلاج.



إضاءة

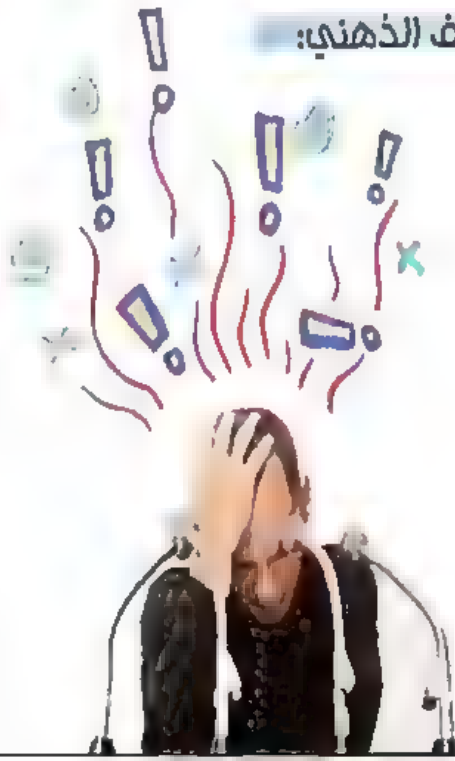
معصم المتحدثين يقود نفسه للفشل من خلال تاحيله للتخضير وعدم استعدادهم المهني وعدم بذل الجهد في الإعداد حتى يحين موعد الإلقاء وهو لم يستعد، مما يجعل الإلقاء بالنسبة له عقبة كؤود أو وحشاً كاسراً، لذا حضر تحضيراً جيداً فذلك كفيل بمنحك الثقة للوقوف أمام الآخرين وأفضل وقت للمبدء في التحضير والإعداد هي لحظة ما يطلب منك ولو كانت البوعد بعد شهر.. فابدأ الآن.

إضاءة

الخريطة الذهنية من الطرق الرائعة لكتابة عناصر الكلمة فهي تساعدك على تدفق الأفكار وعرضها وتفرعها وفربطها.
(راجع المرافقات الذهنية لتدوين مورات ومعه)

طريقة العصف الذهني:

استعن بمجموعة من الأشخاص واطرح عليهم موضوعك وقم بتسجيل كل الآراء والأفكار بدون نقد للفكرة وبعد جمع الأفكار رتبها ونسقها بما يناسب كلمتك، تستطيع عمل التمرين بمفردك ■



نصائح عند الكتابة والتحضير:

ركز على موضوع واحد ولا تخرج عنه.

الناس تتذكر من ٣-٧ نقاط فقط.

اجمع النقاط المتشابهة واجعلها في نقطة واحدة.

لا تذكر كل شيء، فكثير الكلام ينسى بعضه

بعضاً، ولكن اكتب الأهم فالمهم.

حضر أكثر مما تحتاج فقد تُسأل وتحتاج إلى إجابة؛ فكن مستعداً.

احترم جمهورك وابذل جهداً كبيراً في التحضير والاستعداد.

استشر واكتب أي فكرة تطرأ عليك.

استخدم العصف الذهني للخروج بأفكار مناسبة.

إضافة

احترم مستمعيك وأرفع من

شأن قولك ومقولك ذات

كان مصنف العلم (لا أدري)

مصنف الجهل (يُقال وأطر).

إضافة

انتق مصطلحاتك جيداً..

فكلمة عجل في النقارة لها قدر،

وفي السياسة لها قدر.

إضافة

يقول **ابن خلدون**: «ما أنت بحدث

قوماً حديثاً لا تملعه عقولهم،

إلا كانت لعصمهم فتنة»

رواه معلم

حدد موضوعك مبكراً وفكر فيه (وأنت بذلك تجعل لعقلك مساحة واسعة للتفكير والبحث) والعجيب في الأمر أنك ستري أفكاراً ندم موضوعك في كل مكان؛ ستجدها وأنت تأكل وأنت تشاهد التلفاز، كذلك وأنت تقود سيارتك أو تطالع الصحف لأن عقلك اللاواعي لا يترك من البحث عما يريد حتى رغم انشغالك عن التفكير فيه.

كيف تنظم وترتب الأفكار داخل الكلمة؟

الترتيب الزمني:

اطرح الموضوع حسب تسلسله التاريخي من الأقدم إلى الأحدث أو العكس من الأحدث إلى الأقدم؛
أو الحديث عن الماضي والحاضر والمستقبل.
ثم علق بعد كل حدث أو اترك التعليق والاستنتاج في نهاية الحديث، وهو أسلوب ممتع ومؤثر ويسهل على الجمهور متابعتك.
: (التطور الصناعي لدولة ماليزيا).
(مرض الإيدز بين التفاوض والتشاور).



الترتيب المكاني:

يستخدم في الحديث عن الانطلاق من نقطة معينة إلى أخرى عبر تسلسل مكاني

(فوق - غرب - تحت - يمين).

: كيف حجج النبي ﷺ؟

: كيف تعمل عقولنا؟



الترتيب الموضوعي:

لكل موضوع تقسيمه الطبيعي وفي العادة يكون تقسيماً منطقياً واضحاً.

: أهمية الموضوع - أنواع أو أسباب أو وظائف - النقاط المهمة - الحلول - العلاج

التوصيات المقترحة.

لمحة عن التدريب في المملكة:

تاريخه. • نشأته.

تطوره. • رواده.

• مستقبله.



إضاءة

قسم حديثك بناءً على عددك
وبوجهة جمهورك ووفقاً إلى:
• معلومات يجب عرضها.
• معلومات يستحسن عرضها.
• معلومات لا بأس في عرضها.
حتى نستطيع أن نتحكم في
طرح أهم مساورك في الوقت
المخصص لك.

الترتيب السببي:

وهو قائم على السبب والنتيجة فيذكر الملقى السبب ثم يذكر النتائج .
ضعف الوعي الأسري نتج عنه ازدياد معدلات الطلاق في المملكة .

الترتيب العلاجي أو الترتيب بحل المشكلة:

وهو أن تذكر مشكلة ما ثم تشرع في وضع حلول لها وآلية لتنفيذ هذه الحلول .
ظاهرة (التخبط) يذكر الملقى بعض الحقائق والدراسات، ثم يبين أضرار تلك الظاهرة ومدى خطورتها، ثم يشرع في وضع حلول لها مثل: وضع أنظمة صارمة بحق المنحطين وغرامات مالية - عقوبات للمتفرجين - التوعية ونشر الثقافة .

إضافة

المتحدث المارح هو من يختار
الترتيب المناسب لموضوعه
ولا حرج أن يختار أكثر من
ترتيب في موضوع واحد مثل:
(المصائب) فيختار

الترتيب الزمني

ثم السببي

ثم العلاجي .

الترتيب حسب الأهمية:

نتطرح النقاط حسب أهميتها لدى الجمهور
- كيف نجعل ابنك باراً بك ؟
كيف نجعله صالحاً في مجتمعه ؟
ما الوسائل والبدائل المفيدة للشباب ؟
نقاط يجب وأخرى يستحسن وأخرى لا بأس في
طرحها

أسلوب المقارنات:

وهو ذكر أوجه الاتفاق والاختلاف بين أمرين
أحدهما معروف لدى الجمهور .

— مقارنة التعليم في اليابان بالتعليم في
دول الخليج .



أسلوب الكتابة



واليك خطوات الكتابة:

حدد حدد الموضوع بناءً على (الجمهور - الهدف - المكان - الوقت).

اجمع من الإصدارات المسموعة والمرئية - عن طريق البحوث - الكتب المطويات الإنترنت - خبراء ومختصين.

اختر المعلومات احذف المتكرر - ادمج المتشابهة - انتق الأهم - اختر المناسب لجمهورك ووقتك ومهذتك.

اكتب اكتب الموضوع كتابة أولية ولا تنس ترقيم الصفحات.

قيّم قيّم وعدّل ما كتبت وتأكد من مناسبه للمشرع والعرف.

تدرب ألقه على مجموعة من الأقارب والأصدقاء الإيجابيين واستند من توجيهاتهم.

طوّر قم بتعديل الكلمة وفقاً لرؤيتك ورؤية من استمعوا لها أو اطلعوا عليها وتأكد من مناسبتها للوقت المتاح.

دقّق تأكد من اللغة وصحح الأخطاء وتأكد من نطق الآيات والأحاديث والأشعار والأسماء بشكل صحيح.

اطمئن راجعها وألق نظرة أخيرة عليها وتأكد من كل شيء.

احتفظ بنسخة إضافية منها

اكتب بعد ذلك المقدمة والختام واجعل بينهما ارتباط

إضاءة

اجمع ١٠٠ فكرة وتخلص من ٩٠.
«دبل كاريجي»

إضاءة

تذكر ان كل صفحة مكتوبة
تحتاج ٤ دقائق لقراءتها.

إضاءة

يقول تعالى: (وما أرسلنا من
رسول إلا بلغنا قومه ليبين
لهم ...) «إبراهيم - ٤٠»

س) أيها أفضل: الحديث
بالنصحي أم بالعامة؟
جاء الأمر يعود إليك وإليهم.
فترعية الجمهور تختم
عليك اختيار اللغة المناسبة
للتواصل معهم.
وبالنسبة لك فإذا كنت نجيد
الحديث بالنصحي فذلك
رائع، وإن كنت لا نجدها
فتحدث بما يتناسب مع
مستوى لغتك ولا تتكلف.

وسائل الانتقال من نقطة إلى أخرى

يستغل المتحدث البارع بسلاسة من مقطع إلى آخر وبشكل لا يضايق الجمهور أو يصرف أذهانه، أو يشتت انتباههم، بل يجب على الملقى أن يشير إلى الانتقال من فكرة إلى أخرى أو من موقف إلى آخر.

وإليك بعض وسائل الانتقال:

الكلمات والجمل المناسبة

الانتقال

المكان

الزمن

النتيجة

المقارنة

التشبيه

الإضافة

الترقيم

التصريح

إضافة

أشعر الجمهور بانتقالك من نقطة إلى أخرى إما بكلمة أو حركة، ولا تفترض أن الجمهور سيتعرف على التسلسل المنطقي للموضوع.

إضافة

أقل المستمعين من السهل إلى الصعب، ومن المعروف إلى المجهول، ومن السبيل إلى الهدف، ومن الحديث النظري إلى التطبيق العملي، ومن الوقت الآتي إلى المستقبل الآتي

حتى نصلهم نفاعلتهم معك واستباحتهم لخدمتك.

النقطة الأولى - النقطة الثانية.

وإن كانت الوسيلتان الأخيرتان تجعلان الكلام رتيباً غير مشوق .

نموذج كلمة

استهلال:

والصلاة والسلام على خير خلق الله محمد بن عبد الله، صلى عليه الله جل جلاله، مالا ح نور في البروق اللمع.

استمالة:

(أحبتي في الله).

لفت انتباه:

(حديثي اليوم عن ذنب لا طعم له)..

(حديثي اليوم عن نصف ستيتمتر يبعدنا عن النار أميال)..

أخي الفاضل: (من منا لا يذنب؟! من منا لا يخطئ؟! من منا كمل ولم ينقص؟! إنها سنة الله في خلقه)..

مقدمة ممهدة للموضوع:

إبليس والدنيا ونفسي والهوى ابن المفر وكلهم أعدائي

ما من ذنب إلا وله متعة، وما من معصية إلا وخلفها شهوة، وما من مخالفة إلا وتدفعها مصلحة؛ فهذا ما يدفع الناس لفعل الذنوب. ولا عجب، فإبليس تعهد بالأغواء. ولا عجب، والنفس أماراة بالسوء. ولا عجب، والهوى يقود جُل الناس. وقد لا نعجب ممن يزني فقيه متعة، وقد لا نعجب ممن يراي فقيه المنفعة، وقد لا نعجب ممن يسمع القناء فقيه الإمتاع.

متن الموضوع وفيه حديث كنقطة دعم:

(ولكن العجب كل العجب ممن يسبل ثوبه ناسياً أو متناسياً عظم الذنب وعظمة الرب..

أخي الحبيب: الإسبال ذنب لا طعم له، ولا فائدة منه سوى كنس الممرات والتقاط الفاذورات ومساح

النجاسات.. أخي الحبيب: قال الحبيب ﷺ: (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار).

إضاءة

إن مدة تركيز العقل على فكرة ما لفترة متواصلة دون توقف أو حوار أو وسيلة إيضاح لن تزيد عن عشرين دقيقة لمن هم فوق سن السابعة عشر أما من هم دون ذلك فالقاعدة هي:

تركيز العقل = عمر الإنسان ÷ ٢+

فلو كانت متوسط أعمار الجمهور

هو ١٥ مثلاً فإن مدة التركيز

تعني ١٥ ÷ ٢ = ٧.٥ دقيقة.

لذا عليك إعداد كلبتك

وفقراتك بما يتناسب مع أعمار جمهورك.

أخي الحبيب تأمل العقوبة! واتق الله؛ أنا لا أطلب منك أن ترفعه إلى نصف الساق لا وربي (وإن
وعت فطوبى لك).
ولكن أقول بكفي من الغلظة ما أحاط بالعنق، ارفع ثوبك نصف ستيمتر فقط اجعله على الكعب لا أسفل).

متن الموضوع وفيه موقف عمر بن الخطاب كنقطة دعم:

(فقط ستيمتر يبعدك عن النار أميلاً؛ أبعدنا الله وإياك عنها..
أخي الحبيب.. الذين ليس حصراً على أحد، وليس صفة مقصورة على فئة، ورفع الثوب لا يصنّفك
إلى جمعة أو ضيقة، رفع ثوب بئيك النار ويرضي عنك الجبار.
دخل ذلك الغلام على عمر بن الخطاب رضي الله عنه في مرض موته فسلم الغلام على عمر ودعاه
ثم انصرف؛ فرأى عمر إزاره فقال له: «يا غلام، ارفع ثوبك، فإنه أتقى لربك وأتقى لثوبك»، رجم
الله عمر يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر وهو يصارع الموت، لم يترك الغلام لعلمه بعظم المعصية.

ختام وفيه وصية وسؤال تشجيعي وعرض لحل المشكلة:

أخي الحبيب: لا تنظر إلى صغر ما فعلت، ولكن إلى عظم من عصيت جل في سماء.
أخي في الله:

إذا لم يكن أنت فمن؟! إذا لم يكن الآن فمتى!؟

ابدأ اليوم وأعلى ثوبك من الأسبال (فما تدري فلربما قبضت وأنت تائب، وما أجملها من خاتمة).
أخي الحبيب: ما أجد أن تبادر إلى أقرب خياط لترفع ثوبك ستيمتراً واحداً فقط تدنوبه من الجنا
آلاف الأميال بإذن الله، أخي الحبيب.

إغلاق:

شكراً لاستماعك وشكراً لتفاعلك وشكراً لمبادرتك إلى الخير، وأسأل الله أن ترحم الآخرين
الخطاطين؛ وتذكر! لا تزد عن ستيمتر واحد، شكراً لك، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

إضاءة

استشهادك بأفعال النقا
وأقل الاختصاص يزيد من
قبول المستمعين لفكرتك.

إضاءة

حاول أن تجمع المعلومات
وتصنفها إلى ملفات محددة
كملف القصص وملف الأشعار
وملف التربية وملف الهفومات
والاستعلام وملف الاحصاءات
والأرقام حتى يسهل عليك
الرجوع إليها متى شئت.

شرح الكلمة

تكرار (-) فيه استمالة للأذان واستعطاف للقلوب (وهذا أسلوب رائع في التأثير؛ كما فعل إبراهيم مع والده عندما دعاه حيث كرر (يا أبتى)).

(من من لا بدد من م... (قد لا نحب)... فيها إشعار من الملقى أنه جزء من كل وأنه يشاركهم المشكلة، فلا ينبغي له أن يقول: أنتم ولأنكم، فنيها علو من جانب الملقى وفيها توجيه صريح لا تقبله القلوب؛ والملقى بأسلوبه هذا يخرج نفسه ويلقي اللوم على الآخرين وكأنه أعلى شأن منهم.

(فيها رسالة إيجابية وإيحاء بالقبول.

(فيها افتراض إيجابي لاستجابة الآخرين والملقى بذلك يحفز المستمع أن يكون من بينهم.

(فيها زيادة حماس وإشارة أخيرة سريعة إلى متن الموضوع وتبسيط للحل، وإغلاق خدع الموضوع. هذه الكلمة جمعت بين العاطفة والمنطق.. العاطفة: في كون الذنب عظيم وعقوبته عظيمة.

المنطق: في كون الذنب لا طعم له ولا فائدة منه سوى كنس الممرات. وكذلك الحل اشتمل على عاطفة ومنطق.. العاطفة في قوله: (أعلن توبتك من الإساءة فلربما قبضت وأنت تائب) وقوله: (تدنبه من الجنة آلاف الأميال). المنطق: أن الحل بسيط لا يكلف المرء سوى نصف مستبصر فقط.

الكلمة خاطبت الناس بواقعهم في قوله: (الدين ليس حصراً على أحد - ورفع الثوب لا يصنّفك إلى جماعة أو طائفة) ■

إضاءة

من أسرار الخالق:

- بسط العمل.
- صنع النتيجة.
- وضع الطريقة.

ليحدث الأثر بإذن الله

تعرف على نموذج كولب الرباعي

وهذا النموذج يقسم المستمعين إلى ٤ أصناف..
عما لا يخفى عليك أن الناس يتعلمون بشكل مختلف، وحتى نساعدهم على التعلم لا بد أن نكيف أفكارنا وطريقة عرضنا لتناسب مع نمط تعلمهم.

الصنف الأول:

هم أولئك الذين يسألون: فهم يحبون أن يعرفوا سبب طرح الموضوع، فهم يريدون التحفيز ويرغبون في معرفة الفائدة من الموضوع؛ فقدم لهم القصص والتجارب وحفزهم بإيجابيات الموضوع، وهذه الفئة تمثل ٣٥% من المستمعين.

الصنف الثاني:

هم أولئك الذين يسألون: فهم يريدون المعلومات والمفاهيم ويحبون التوضيح والاستدلالات والعناصر والتعريفات، وهذا الصنف يمثل ٢٢% من المستمعين.

الصنف الثالث:

هم الذين يسألون: فهم يريدون معرفة كيفية العمل وطرق الوصول للحل ويرغبون في معرفة الإجراءات وسبل التنفيذ ويمثلون ١٨% من المستمعين.

الصنف الرابع:

مجموعة فهم دائمًا يتساءلون ماذا لو استخدمنا هذه المعلومات وماذا لو لم نستخدمها؟ يريدون معرفة أين ومتى يمكن استخدامها، وأين ومتى يتعذر استخدامها، وهذا الصنف يمثل ٢٥% من المستمعين.

وبناءً على هذا النموذج ينبغي مراعاة هذه التفصيلات

وإعطاء كل حقه في حديثك، مثال: الـ

إضاءة

مشكل تفصيلي..

الصنف الأول (ماذا):

٢٥ من النساء

٢٠ من الرجال

الصنف الثاني (ماذا):

٢٧ من النساء

٣٧ من الرجال

الصنف الثالث (كيف):

١٥ من النساء

٢٣ من الرجال

الصنف الرابع (ماذا لو):

٣٣ من النساء

٢٠ من الرجال

4 Mat

ماذا لو

متى أستخدم الحوار؟ - متى أمتنع عن الحوار؟ - هل أطبق الحوار مع كل شخص؟

قصة أو تجربة شخصية - الحديث عن العواقب والآثار.

كيف

طرق الحوار الناجح.

٣ طة، لحاء، أنائك.

تعريف الحوار - شرح عملية الاتصال -

أرقام وإحصاءات.

لماذا اختلف تعبيرهم؟

زار ثلاثة إخوة (رعد - برق - مطر) حديقة واحدة وطلب منهم وصفها:

فقال رعد:

عندما دخلت الحديقة لم أصدق ما أسمع، وكأنني في غابات أفريقيا، سمعت خفيف الأشجار وتغريد الطيور الجميل، واستمتعت بخير جدولها الرقراق، هدوء جميل يختلط بأصوات الطبيعة الخلابة وأصوات الحيوانات الجذابة.

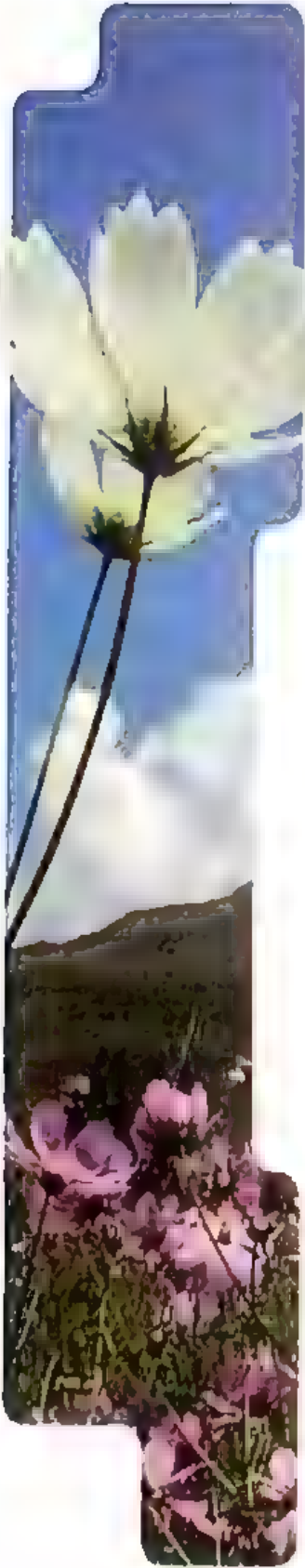
وقال برق:

عندما دخلت الحديقة رأيته في أبي صورة، وأبصرت أشعة الشمس تلمع في ذلك الجدول الصافي، والذي يعكس كل صورة تقع عليه وشاهدت تلك الطيور الجميلة بألوانها الغريبة، فبحان مبدعها ومصورها! ورأيت بأم عيني الأسد لأول مرة، رأيته وهو نائم والكل ينظر إليه بكل هيبة ووقار؛ حقاً إنه ملك الغابة.

وقال مطر:

أما أنا فأحسست عند دخولي بشيء غير عادي، نسيت كل همومي بمجرد أن اغتسلت من جدولها البارد وشربت من مائها العذب، غدوت أتجول بين أشجارها وأتلفذ بنسيم هوائها، تعجبت من تضحية اللبوة لابنها وحرصها عليه وعلى حمايته، بينما الأسد لا يهتم ولا يلقي بالاً لشبله المسكين.

أيهم أفضل تعبيراً؟



الأنظمة التمثيلية

ينقسم الناس في استنباطهم للمعلومات والتعبير عنها إلى ثلاثة أقسام:
أولهم نظمهم التمثيلي



البصريون

وهم يعتمدون في استنباطهم للمعلومات والتعبير عما بأنفسهم على حاسة البصر، يهتمون بالصور والمشاهد والأحداث والألوان.

ولأنهم يرون لدى صوراً في عقولهم- والصورة بطبيعتها سريعة- فكلما تهم سريعة وزياراتهم مرتفعة وكلية متتابعة وحركاتهم سريعة، أنفاسهم سريعة، وحركاتهم مشدودة. يهتمون بالنظافة والشكل الخارجي، نجدهم سريعاً في مشيتهم مشدود الظهر والكفين.



السمعيون

يسبلون إلى فهم العالم من خلال الأصوات، فهم يحبون أن يغيروا نبرات صوتهم؛ كلماتهم موزونة وذات رفع، ويحبون الاستماع، وعباراتهم ذات سجع وجرس؛ لأنهم يسمعون ويحبون أن يُسمعوا وهم أقل حركة من البصريين وأهدأ عند الحديث وعند الحركة.



الحسيون (الحركيون)

يستشعرون الكلمات ويحسون بدفء العبارة ويتكلمون وكلهم مشاعر؛ يصمتون ثم يستمعون في الحديث لأنهم يشعرون بالكلمة قبل أن يتكلموا بها. يطيرون الحديث لأن ترجمة المشاعر إلى كلمات أصعب من ترجمة الصور أو الأصوات إلى كلمات؛ يهتمون بالتفاصيل وحركاتهم تكون بطيئة وهادئة وأكتافهم مسترخية.



كيف تؤثر فيهم؟



إضاءة

هذه الأنشطة الثلاثة موحدة في كل شخص ولكن الاهتمام عليها يختلف من شخص لآخر فمعظم الأشخاص نظامه الغالب عليه سمعي ثم بعد ذلك بصري أو حسي وهكذا.

لغة البصريين وما يناسبهم:

تكلم بسرعة - ارفع صوتك - تحرك - مثل بصور والوان.

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

أضاء في عقلي - لمعت فكرة - يظهر لي - تين لي - أنا أرى أشرق في مستقبل - مشهد رائع - لون - فجر - قمر - نجوم - تسليط الضوء - واضح جلي - دقق النظر - رأيت بأب عيني . وهذا النمط من الناس تناسبه الأمثال والقصص.

لغة السمعيين وما يناسبهم:

غير في نبرات صوتك؛ أسرع ثم أبطئ في الكلام، اجعل كلامك موزوناً وله مسجع.

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

صوت - سمعت - رنين - لهجة - غناء - نبرة - صراخ - بكاء - سؤال - نقاش - صياح - صمت - إصغاء - همس - صهيل - تغريد - خوبر - دعاء - صفارة - ألا تسمع - أقول لك - صوتك واضح - ينصت باهتمام - صدى الكلمة يرن في أذني - حديث الآخرين . وهذا النمط من البشر يهتم بتغيير نبرات الصوت وبالصمت والآيات وبالأشعار .

لغة الحسيين (الحركيين) وما يناسبهم:

تكلم ببطء - اخفض صوتك - تحرك بهدوء - أشعل حماسهم - ألهب مشاعرهم - اهتم بالتفاصيل .

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

شعور - إحساس - ألم - ضيق - بهجة - سرور - حار - ساخن - ضغط - ثقل - أغلي من الغضب - نار غاضباً - زبحر مهدداً - صبر على المتاعب - خدش شعوره - جرح كرامته . وهذا النمط من البشر يهتم بالمشاعر والأحاسيس والتأمل لذلك استخدم معه القصة والآية والمشاهد المحملة بالمشاعر .

إضاءة

خاطبت الحسيين ثم السمعيين ثم البصريين ليكون الكلام أشد تأثيراً وانتهى بمخاطبة الحسيين .

ب. محمد عاشور

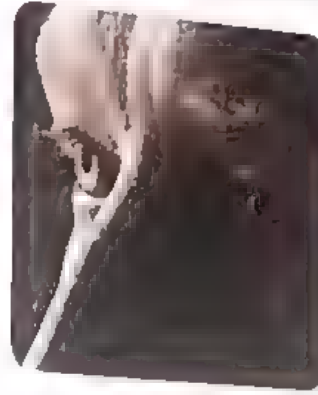
البرامج العقلية

هل تساءلت يوماً لماذا يسمع شخص ما رسالتني فيشعر بالهمة والنشاط بينما الآخر لا تحرك فيه ساكناً.....!!

هي كيف يستقبل الناس المؤثرات الخارجية وكيف يتعاملون معها؟ وما الذي يحفزهم للعمل؟

المرجعية الداخلية:

أصحاب هذا البرنامج عندما يتخذون القرار فإنهم يرجعون إلى ذواتهم وأنفسهم لمعرفة صوابه من خطئه. استخدم معه: أنت تعرف - أنتم تعلمون - كلكم متفهمون كيف تستطيع أن تسكت؟ - أعلم بأنك قادر - هل قيمك تسمح؟ هل شهامتك تقبل؟ - هل عزتك تغفل؟



المرجعية الخارجية:

يتخذ القرار متأثراً بالآراء الخارجية، فهو يلبس ما يعجب الناس ويتم بتقديمهم وثنائهم وبأقوالهم. استخدم معه: ماذا سيقول الناس؟ ما أجل أن ترى السعادة في وجوه أولئك الأيتام! أتوقع منكم - أرى فيكم - أثق بقدرتكم على تفهم الوضع (اذكر أقوال من يثق بهم وتجارب واقعية).



الإجمالي:

يدرك الدنيا بإجمال، ينظر إلى الأمور بلقطة جوية يرى فيها أبعاد الموضوع، فهو لا يحب التفصيل والنقاط والتحديد. يريد الخلاصة والاختصار؛ يريد الفكرة مجملية؛ وهو بدوره يكمل التفاصيل من بنيات أفكاره.



الرجال

- يهتم عليهم حب الوطن في طرح
- لا يهتم على الحقائق والمزايا
- يهتم أن يعطيه الموضوع مزيد من الاحترام والسيطرة والتحكم والاستقلال
- يترددون عند ذكر الحديث عن
- تجربته الشخصية
- يشعرون بالرضا عند تلبية من
- تجربته وذاتهم
- يريدون الألفة والرحم معهم قد يفقد السيطرة عليهم.
- استجاباتهم ببطء لا تظلمه معهم بل تحتاج إلى تلبية

النساء

- عالما يحسن التعبير في الطرح
- يهتمون برأي المتحدث وآراء
- الثقات حول الموضوع.
- يهتم أن يسحب الموضوع مزيداً من المسافة والوقول والتميز.
- يهتمون غالباً بمظهر وصحة المتحدث.
- يتأثرون كثيراً بتجارب المتحدث الشخصية
- يشعرون بالرضا عندما تعلمهم ما يجهلون
- مزيداً من الألفة والرحم قد تفتح في حرج

التفصيلي:



إضاءة

البراهقوت المفقوت:
اقتراحيوت وهم لا يرون المخاطر
ولا يتوقعون الأسوأ وإنها هم
يريدون أن يقربوا من التصديق
والشعرة والبنعة والبغامة لنا من
الخطأ أن نعتدل معهم الرقيب
ودكر المخاطر، والصواب أن
نحدثهم أن المتعة والاحتراف
والرفق في القيادة القادرة.

يجب أن يعرف كل شيء عن الشيء، يتم
بالتفاصيل والتحديد والدقة والنقاط والتوضيح،
فهو يحتاج دائماً إلى أمثلة وشواهد ونكرار ويتساءل
دائماً ويريد الإجابة محددة ودقيقة ومرتبطة.

الابتعادي:



يعملون الأشياء ويستجيبون للأوامر ويتحفزون
للعمل رغبة منهم في الابتعاد عن وضع معين
فيهم يستجيبون للتهديد والتحذير من المخاطر
والعواقب السلبية؛ فيهم يتأثرون بالابتعاد عن الألم

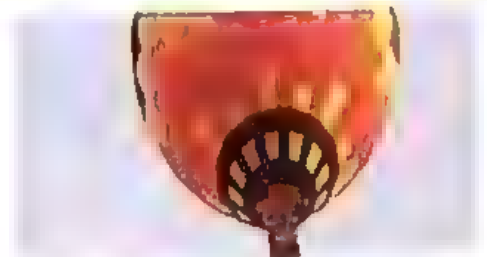
وبالترهيب لا الترغيب؛ وهؤلاء لكي نؤثر فيهم فلا بد لنا من ذكر مخاطر ما نتحدث عنه ونتائج الرخيمة
هؤلاء يؤثر فيهم الحديث عن النار وأحوالها وعن الأمراض وأسمائها وعن الخسائر المحتملة.
يقول عمرو بن العاص (لم أتع في مشكلة إلا وجدت لها مخرجاً) فهو يقترب من الحل.
يقول معاوية (لم أضع نفسي في مشكلة أبداً) فهو يتعدى عن المشكلات.

إضاءة

إن الذكاء الاجتماعي يحقق لك
الهدوء من الإنجاز والنجاح الذي
يسعى له كل إنسان.. فهل تريد
أن تكون من الملاحين السعداء،

إن الذي لا يملك ذكاءاً اجتماعياً
إحداث خسائر الوقود الحقيقي
للنجاح، وسلك الطريق الطويل
للسعادة... فالمرء لو حده ضيعته،
والبد الواحد أضعف من أن
نصفق، فهل ستبقى هكذا تنهد
الفرصة تلو الفرصة تسمى فلة
وذلك الاجتماع.

يعملون الأشياء ويتحفزون للعمل رغبة منهم
في الوصول إلى وضع معين فيهم متحمسون
لا يرون المخاطر أمامهم وليس لديهم وعي
بالأضرار الممكن حدوثها.



لديهم صعوبة في رؤية الأخطار أو ما يجب أن يتعد عنه، فيهم يرون الجانب المشرق من الموقف ولديهم
استجابة ممتازة للترغيب ويبحثون دائماً عن المتعة، فهؤلاء نؤثر فيهم بذكر محاسن الموضوع وآثاره وفوائده.

خاطب العقل والعاطفة

بسم الله والصلاة والسلام على لمبعوث رحمة للعالمين الصادق الأمين محمد ﷺ .

خوب الأفضل خواتم لفصالات:



يقول أبو الحسن البوردي في كتابه أدب الدنيا والدين (إن لكل مطلوب ماعناً والماعن على البطول شينات... رصة ورقعة)

عندي دليفوف أممكم. وشرف لي أن أحدث إلى أسماكم، وأنفذ بإذن الله إلى قلوبكم. ما ريكه مهدين المتجين (يرفع ضم جهازين) أيها أفضل في رأيكم؟ أما الأول فله من مميزات كذا وكذا (بدكر خبرت) وهذا الثاني فهو أقل جودة وأكبر حجماً وأضعف تحملاً.

حسب... منتج الأول هو من إنتاج عقول بشرية يابانية، وأما الآخر فهو من إنتاج عقول بشرية صينية ما رأيكم - احبتي الأفضل -؟ أي السعينة أذكى؟ وأيهم أعظم؟

نعلمكم نوافقوني أن الزوج الصيني يتفوق على الصيني، بلليل أن المنتج الياباني أفضل من نظيره الصيني. وهذا استنتاج مقبول لأن الصنعة تدل على الصانع.

حبيب في لأوبة الأخيرة استهزاء الناس ببعضهم البعض، فنرى المسلم يسخر من أخيه مسلم، من شكه أو صوته أو مشيته أو خلفته مما يشير الضغائن ويستتفر الكره ويشير العداوة.

تذكر قول الله تعالى (لا يسخر قوم من قوم...): أخي الحبيب احذر أن تكون، وارفع نفسك عن كل دون، أخي الحبيب أوصيك ونفسي بتقوى الله.

فإنك قد نزلت به ما كنت تزداه، فاحمد الله على نعمه واحفظ لسانك وتذكر أن من سب الصنعة فقد سب الصانع، تعالى وجل في سباه، فأني سباه نطلك إن غضب الله عليك.

شكر المنافع لكم وشكر الشكر وشكر المنحي بعض وقتكم

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته



إن حرارة العاطفة كقابلة بإدانة صلافة الفكرة.



خلاصة ذلك:

اعلم أن الناس مختلفون وعقولهم متفاوتة ومداركهم متباينة فمنهم من يقتنع بالنقل وآخر بالعقل وثالث بالعاطفة وغيره بالتجربة والبرهان. فاجعل حديثك متنوعاً لينفذ إلى عقول مستمعيك وعندها تستطيع إقناعهم والتأثير فيهم.

مزیداً من التعمق في تحليل الجمهور

موضوع مهم

هذه الفئة تحتاج إلى جرعات تحفيزية عالية فأكثر من ذكر الشواهد واطرح عليهم تجارب الآخرين وكيف استفاد من عمل بها ستقول؟ وماذا خسر من ترك العمل؟ ارفع الوعي لديهم . وضخم لهم المكاسب وهول عليهم الخسائر وسط لهم العمل . اربط الموضوع بأهدافه الشخصية وفيه وعادته . أكثر من سرد القصص وعبر بالأمثال وشرح لهم بالصور واجعله يقدر ذاته ويستثمر قدراته .

مثال:

طالب متخرج من الثانوي تقام في مدرسته محاضرة عن تحديد التخصص الجامعي . أو محاضرة عن أضرار التدخين الصحية . أو دورة في مهارات التفوق .

لا يشعر
بأهمية
الموضوع

هذه الفئة قد تكون أصعب فئات الحضور فهي فئة لا تشعر بأهمية ما تقول وهي لا تحتاج حقيقة إلى ما تقول وهؤلاء عادة تجدهم مجبرون على الاستماع إليك كخطب الجمعة أو اجتماع عمل أو مؤتمر علمي وأقصى ما يمكنك عمله هو أن تشعرهم بأهمية موضوعك لهم أو لمن حولهم وبأهميته الآن وآثاره في المستقبل وأن تنطوق إلى الموضوع من عدة جوانب فمثلاً: يمكن أن يتحدث الخطيب يوم الجمعة عن أهمية بر الوالدين ويكون في الحضور من لا يشعر بالأهمية لفقده والديه عندها جدير بالخطيب أن يذكر أن البر لا ينتهي بموتها ثم يذكر أعمالاً للبر وفضل هذه الأعمال .

قد تكون المحاضرة عن تربية الأبناء ويكون في الحضور من لا ولد له بل من لم يتزوج بعد وعندها من الجيد أن توسع دائرة حديثك لتشمل التعامل مع الأطفال بشكل عام إذا كنت أباً أو أخاً أو قريباً أو معلماً .

موضوع غير مهم

- هذه الفئة الأنسب لطرح موضوعك من بين الفئات الأربع - لديها قابلية عالية للتنفيذ وحساس مرتفع للتطبيق . - أعطهم قليلاً من التحفيز والخيارات فيها والبدائل عنها - وأين ومتى يمكن تطبيقها وأين ومتى لا يمكن العمل بها ... فهذه الفئة تحتاج إلى توجيه وتشجيع .

مثال:

طالب مبتعث يحضر محاضرة عن تأهيل المبتعثين فالموضوع مهم له وهو يشعر بأهميته له واحتياجه إليه .

يشعر
بأهمية
الموضوع

هذه الفئة من الحضور لديها الرغبة في تلقي الأفكار واستيعاب المعلومات وتشعر بأهمية الموضوع لهم وبحاجتها إليه رغم أن الحقيقة غير ذلك وهذا النوع من الناس يحتاجون إلى توجيه وإرشاد يناسب حاجاتهم وأن تعينهم على اكتشاف مشكلاتهم الحقيقية وحاجاتهم الأساسية وأن ترشدتهم إلى المواضيع المهمة لهم وأن تساعدتهم على ترتيب أولوياتهم، ويمكن توجيههم من خلال التسؤلات في بداية الحديث هل أنت ممن ...؟ هل تشعر بكذا ...؟ إذن فأنت بحاجة إلى سماع حديثي ... هذه الأفكار تساعدك على كذا ولكنها لا تقدم لك الحلول لكذا . إن هذه الفئة لديها الرغبة في التغيير ولكنها فقدت الطريق المؤدي إليه فكن لها موجهاً ومرشداً ومعيناً .

أنواع الكلمات

إضاءة

عند اضطرارك لقراءة كتابك
فضع خطوطاً تحت الكلمات
الهبة لتغير مرة صوتك عند
نطقها وضع علامات للتوقف
وعلامات لفحص الصوت، وهذه
الطريقة تجعلك أكثر تفاعلاً
مع النص، لأن القراءة تجعلك
تركز على الكلمات المعاني
وعلى نطقها والتعبير عنها.

كلمة مكتوبة:

كلمة مكتوبة كاملة يقرأها على الجمهور مع رفع البصر إليهم، وذلك
يجعل الأداء رتيباً مملاً لافتقاده للتواصل البصري مع الجمهور.
وعادة ما يصاحبه صوت ثابت على وتيرة واحدة.



كلمة محفوظة عن ظهر قلب:

وهذه طريقة لا ينصح باستخدامها إذ أنها تربك الملقى فيشعر المستمعون بارتباك
وكذلك تجعله متصلاً بنفسه باحثاً عن كلماته خاشياً فقدان كلمة أو فكرة،
وهذه الطريقة أشبه بسلسلة ذات حلقات تسقط وتنفصل بمجرد سقوط
حلقة واحدة منها.



البطاقات المساندة

وهي استخدام الأوراق عند الإلقاء وأنواعها:

الجميل الكاملة:

وهي كتابة الجملة كاملة ومعها استشاداتها من الآيات والأشعار والأرقام وهي تناسب المبتدئين أو لمن لم يتمكن من المادة أو كان الموضوع معقداً وشائكاً.

الجملة الرئيسة:

كتابة مفاتيح ونقاط أو كلمات محددة تذكرك بالأفكار الرئيسة والفرعية وهي جيدة للمتمكن من المادة.

مهارات استخدام البطاقات المساندة:

✓ اكتب ما يصعب عليك حفظه أو ما تحتاج نقله بدقة كالآيات والتقسيمات والإحصاءات.

✓ لخص الحديث على بطاقات بأحجام مناسبة يسهل حملها.

✓ واكتب فيها العناصر الأساسية وكل ما يصعب عليك حفظه كالإحصاءات والمصطلحات العلمية وغيرها..

✓ اجعل حجم البطاقة متوسطاً لا صغيرة تُشغل، ولا كبيرة تُثقل.

✓ اكتب بخط كبير وواضح حتى تستطيع أن تلاحظها بعينيك دون عناء

✓ لا تنس أن ترقمها واجعلها متتابعة.

✓ اکتب علی وجه واحد فقط.

✓ اترك مسطراً.

✓ استخدم أكثر من لون في الكتابة (الآيات بلون والأرقام بلون آخر وهكذا....).

✓ ليكن نظرك إليها خاطئاً.

✓ لا تعتمد عليها.

✓ لا تكثر الكلام فيها.



لا نكتب في السطور

الأول، واترك هامشاً

بيمين الصفحة ويسارها.

لاتنس الترقيم

۱۰۰

طريقة رائعة للتذكر

في الكلمات المحفوظة أو المترجمة ينصح باستخدام إحدى أقدم وأسهل الطرق لتذكر الكلمة وهي

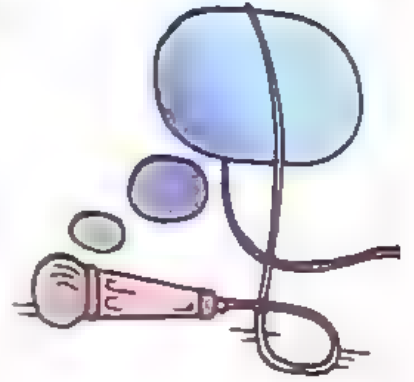
طريقة المكان:

حيث تضع الأفكار في أماكن من نسج خيالك ولكي تتذكر المعلومة عليك فقط أن تتذكر المكان الذي تراكبه فيه بالتبع الآتي:

١- دَوِّن النقاط الأساسية لكلماتك.

٢- اختر مكاناً مألوفاً لك تعرفه جيداً مثل بيتك.

٣- وزع الأفكار في البيت بحيث تكون النقطة الأولى عند باب المنزل الخارجي، والثانية عند الباب الداخلي، والثالثة في أول غرفة على اليمين، ثم تسير على اليمين ثم اليمين وتخيل هذه النقاط على شكل صور مبالغ فيها من حيث العدد أو الحجم مثلاً: إذا كنت تتكلم عن العنف لدى الأعداء تخيل في الغرفة الخاصة بهذه الفكرة، تخيل وجود أطفال كثير يحملون أسلحة ويتقاتلون وهذا مبالغ من حيث العدد، أما الحجم فتخيل طفلاً كبيراً ولديه عصا كبيرة يحاول ضرب كل من يقترب منه.



طريقة الجسم:

وهي أن توزع الأفكار الرئيسة على أجزاء الجسم.

مثلاً: النقطة الأولى فوق الرأس والثانية على الأنف مثلاً والثالثة على الكتف الأيمن ومكددا وكلا الطريقتين يعتمد الملتقي فيهما على الخيال وهو بذلك يستغل قدرات الجانب الأيمن والأيسر من دماغه في حفظ كلمته.



عندما نتف لتلتي ما عليك سوى أن تتخيل أنك تقف عند باب منزلك حيث متجد النقطة الأولى بانظارك ثم تجول في منزلك لتجد جميع النقاط تنتظرك بإذن الله.

الارتجال

الارتجال

هو الحديث دون تحضير مسبق أو الحديث دون الاستعانة بهادة مكتوبة سواء أكانت على ورقات أو بطاقات مساندة.

وورد في المعجم الوسيط (ارتجل) أي ابتدع الكلام بلا رويّة، وهذا الفن قد يضطر إليه أحدنا وخاصة عندما يطلب منه الحديث دون إعلام مسبق.

فكيف نجح المرتجلون؟ وما وسائلهم؟

أخي القارئ بعد النظر والتأمل في أحوال المرتجلين خلصت إلى قاعدة تقصر تقدم بعض الملقين في الأداء وتأخر بعضهم الآخر وهي: أن كل كلمة طالت أم قصرت تشتمل على عناصر الكلمة الخمسة (استهلال - مقدمة - متن - خاتمة - إغلاق).

فالملقي (المرتجل) عادة ما يكون قد حفظ (عدة نماذج يستعمل بها حديثه)

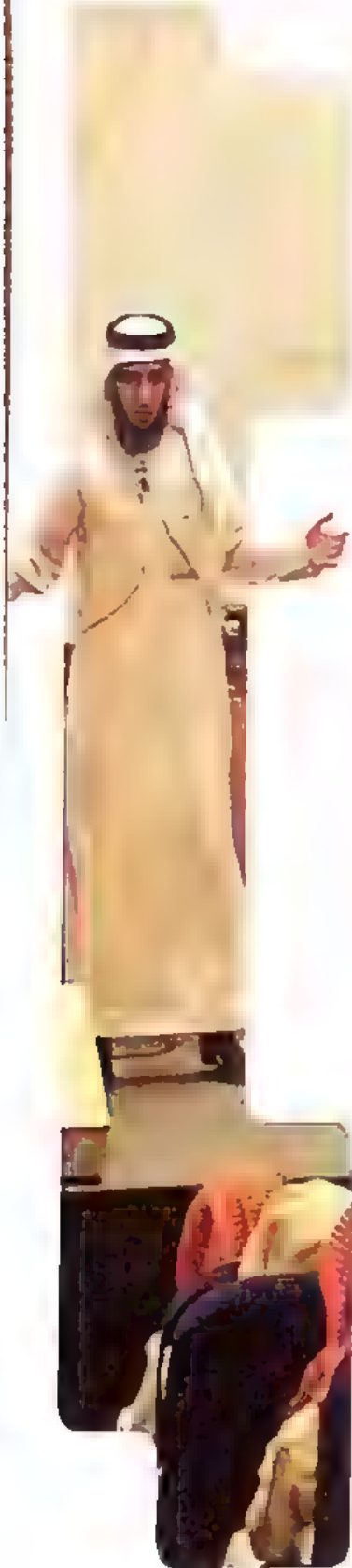
ثم يدخل في المقدمة بطرق اعتاد عليها كأن يبدأ بقصة أو موقفاً حدث أو بالشأن على التنظيم.

ثم ينتقل إلى متن الموضوع (وهنا يكمن مربط الفرس) حيث تظهر مدى ثقافة وإلمام الملقى.

ثم بعد ذلك يختم بطريقة اعتاد عليها إما بتلخيص أو توصيات أو دعاء أو توجيه.

ثم بعد ذلك يغلق حديثه بنماذج محفوظة عنده سلفاً

استهلال	(يستخدم الاستهلال نفسه في عدة مواقف).
مقدمة	(يستخدم في المقدمة الطريقة نفسها إما قصة أو شكر المنظمين أو.....).
متن الموضوع	(هنا تبرز ثقافته وإلمامه بالموضوع واستخدامه لبعض الخيل التي مستطرق إليها).
الخاتمة	(يستخدم طريقة الختام نفسها إما توصيات أو توجيه أو إعادة مختصرة لما قال....).
الإغلاق	(يستخدم نموذج الإغلاق نفسه في أكثر من كلمة....).



قوارب النجاة



إذن حتى تتمكن من الارتجال بكل احتراف يتوجب عليك أن تكون مستعداً وذلك بحفظ الاستهلال والإغلاق وكذلك باتقان طريقة للمقدمة والختام، وبذلك يكون الإناء الذي تستخدمه واحداً ولكن الخلطة بداخله تتغير بتغير موضوع الكلمة ماذا عن متن الموضوع؟

إذا كنت ملماً بالموضوع فخلق كما تشاء مراعيًا الوقت المخصص لك ونوعية المستمعين أمامك.

أما إذا كنت غير ملم بموضوع الكلمة عندها ربما تكون في مأزق..

لا عليك، فإليك بعض الخيل ينجو بها الكثير من الملقين أسميتها **قوارب النجاة**.

إضاءة

عندما يمتلك المتحدث أدوات مختلفة وقوالب جاهزة ونهادج محفوظة فإنه سيكون قادراً على التواصل في كل ظرف ومع كل أحد

أورد مثلاً أو تجربة أو قصة:

عندما نقف أمام الناس في موضوع لست ملماً به ربما تشعر بشيء من التوتر (الطبيعي). وأنت عندما تبدأ بذكر قصة أو تجربة فإنك تستطيع أن تزيل التوتر عنك والرهبة لأنها - أي القصة - سهلة التذكر، وكذلك فهي من أقوى وسائل شد الانتباه إليك. واعلم أنك من خلال إيرادك للقصة ستتمكن (بإذن الله) من الانطلاق من خلالها إلى الحديث عن الموضوع أو الدندنة حوله.

تحدث عما حولك:

من الوسائل الجميلة التي تزيل عنك الرهبة والتوتر الذي يعيق تفكيرك في مفردات حديثك هي أن تتحدث عما حولك: عن الجمهور ومساعدتك بتواجده - عن نفسك وكيفية شعورك بالفخر لو قوفك أمامهم - عن جمال المكان والتنظيم أو حتى عن الطقس أو عن متحدث قبلك.

أنت تحتاج فقط إلى الانطلاق في البداية وعندها ستشعر بسهولة الحديث والإلقاء.



مثال

لقد تحدث الزميل قبلي وقد أجاد وأفاد ولا أخبف شيئاً، فلا عطر بعد عروس، وقد أنعب من بعده، ثم أشر إلى جزئية من كلامه أعجبتك وركز عليها واشكره عليها.
وتذكر أن وقوفك وحديثك أفضل من الامتزام والامتناع.
فالارتجال فن يتقنه بالممارسة (حاول ثم حاول وستنجح بإذن الله).

إضاءة

«ننشغل بكلماتك، فإذا كانت
أفكارك واضحة لك فإن
كلماتك ستخرج بعفوية.
«دبل كارنيجي»

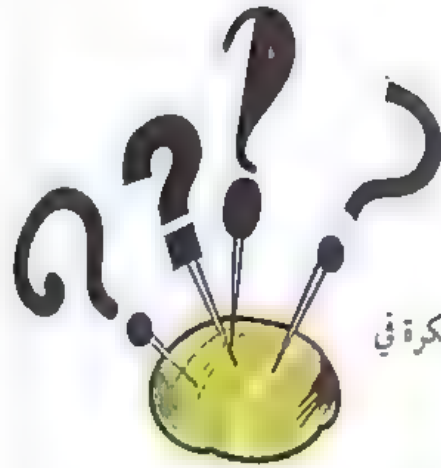
اطرح سؤالاً على الجمهور

وفائدة ذلك:

لأخذ وقت ترتب فيه أفكارك.

لإزالة الرهبة والخوف عنك.

قد يكون من ضمن إجابات الجمهور ما يقترح الفكرة في ذهنك فتنتقل من خلال تعليقك على الإجابة.



اطرح سؤالاً على نفسك وابحث له عن إجابة

فلو طلب منك أن تتحدث عن التمر مثلاً..

س/ ما فوائد التمر؟

س/ ما أجود أنواع التمور؟

س/ كيف تجعل الأطفال يحبونه؟

عند طرحك لمثل هذه الأسئلة ستتمكن من جمع

معلومات تستطيع تقديمها للآخرين.





احرف الموضوع الى موضوع تعرفه:

وهذه أكثر الوسائل شيوعاً عند المتحدثين،
فإن كنت معلماً وطبب منك أن تتحدث عن الحاسوب مثلاً وأنت
لا تعلم عن تقنية الحاسوب شيئاً فقل على سبيل المثال: إن الحاسب
الآلي نقطة تحول للبشرية في شتى المجالات فقي مجال التربية أدى
الحاسب إلى كذا وكذا... وفي مجال التعليم أصبح الحاسوب جزءاً لا
يتجزأ عن التعلم والتعليم...

ولو طلب منك الحديث عن سلاح الحدود، وأنت لا تعرف أي معلومة عنه فيمكنك القول إن
رجال سلاح الحدود وكل فرد من أفراد مجتمعنا وكل مواطن يخدم هذا الوطن هو نتاج تعليمنا
فنتى استند حال المعنة استفاد حال الطبيب والجندي والمواطن والأب والابن فما أعظم تأثير
مهنة المعلم! والذي يتجاهه نؤمن حدود بلادنا.

تحدث عن شعورك الحالي :

إن المرء ليحجل وينحدر، يججل بالوقوف أمام أمثالك، ويفخر بتواجده بينكم، كيف لا وأنتم
(الأطباء أو التربويون أو حماة الوطن) على حسب نوع الجمهور.
سعدت لما سمعت عن هذا اللقاء فعزمت على حضوره والتواجد فيه والاستفادة منه، أقيمت
على القاعة بدد تنظيم وحسن الاستقبال وبشاشة الوجوه، وبعدها استرول رهبة الموقف لتستطيع
عندها الحديث بشكل أكثر فعالية.

أعد واستعد:

إذا نسيت ماتود قوله فأعد آخر كلمة قلتها وأبدأ منها فكرتك وحديثك.

مثال:

لا بد لنا من التفكير في بناء أسرة سعيدة تخلص من المشاكل (وهنا حدث النسيان).
(تعيد آخر كلمة وتبدأ منها) المشاكل تلك أداة الهدم والتخريب التي تعصف بالبيوت....
قد يبدو الأمر سلساً مترابطاً وقد يبدو الكلام غير مترابط ولكن تذكر أن كلامك خير
من صمتك واعتذارك.

فائدة



أحدهم لا يعرف لدينا سوى
الحديث عن الدودة فقيل له:
تحدث عن الإنترنت، فقال:
كانت في تجربة عن الإنترنت
فقد كنت أبحث قبل أيام عن
صورة لدودة وقد نحبوب
من ذلك فأنا أحب الدود
والدود ذلك المخلوق العجيب
الذي..... وبدأ يتحدث عن
الدودة حتى ختم بمعلومة عن
الإنترنت ثم أنهى حديثه.

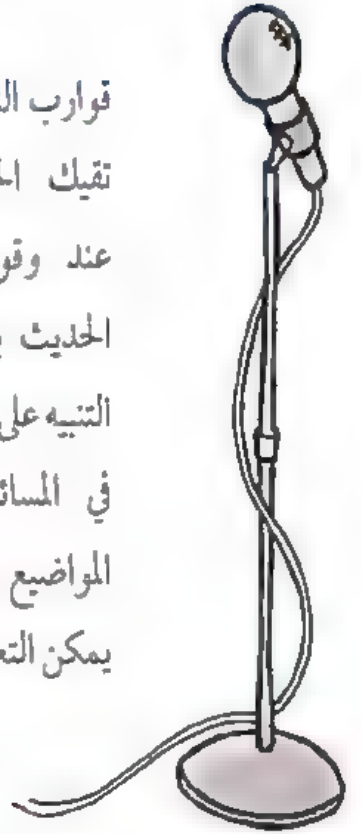


إضاءة

تذكر أن حديثك خير
من اعتذارك أو امتناعك لأن
الاعتذار هزيمة نفسية قد
تجعلك تخشى الارتجال كل مرة،
لذا أقدم وأسر الخوف الوهني.
والاعتذار كذلك يعطي الجمهور
انطباعاً غير محمود عنك.



قوارب النجاة هي وسائل
تقنيك الحرج وتساعدك
عند وقوعك في مأزق
الحديث بلا استعداد مع
التنبيه على عدم استخدامها
في المسائل الشرعية أو
المواضيع الدقيقة التي لا
يمكن التعميم فيها.



إضاءة

إذا كنت ملأاً بالموضوع ولكنك
لم تهتد للحديث فحل من
أيسر الطرق أن تتحدث عن
الموضوع بناءً على الانتقال
من الماضي ثم إلى الحاضر
ثم المستقبل.

هل الارتجال أفضل أم القراءة من بطاقات مساندة؟

اختلف علماء الاتصال في ذلك وأرجؤوا الأمر إلى الحدث نفسه، فبعض المناسبات يكون
الارتجال أفضل وبعضها الآخر تكون البطاقات أنسب ولكن:
دعني أجيب عن هذا السؤال بتساؤل.. ما الهدف من الوقوف أمام الآخرين؟
ولعلك تتفق معي أن الهدف هو التأثير فيهم وإقناعهم لذا أياً كانت الوسيلة المهم أن نصل
إلى الهدف سواء ارتجالاً أم باستخدام البطاقات المساندة.

فلسفة المتحدث البارع

إن النجاح عملية الاتصال بين المتحدث والمستمعين هو نتيجة لعملية تكاملية بين الطرفين ويفترق الدور الرئيس للمتحدث الذي غالباً يتحكم في مجريات الأمور ويحاول أن يصل في نهاية حديثه إلى الغاية المنشودة بأفضل السبل وأيسرها وأعمقها أثراً.

إن لدى الكثيرين القدرة على الوقوف والحديث ولكن القليل منهم من يجبرنا على التصنيف له والاستماع لحديثه ويكمن السر عند هؤلاء القلة في القدرة على إحداث التوازن بين مجموعة من المتطلبات بل والمتناقضات داخل عملية الاتصال ومنها:

التوازن:

- بين العتق في الطرح من جهة والمستوى العلمي للجمهور من جهة أخرى.
 - بين الالتزام - الوقت المحدد والسباح بالمداخلات والتعليقات والتساؤلات.
 - بين طريقة العرض والتقديم ومدى مناسبتها لنوعية المشاركين وطبيعة المكان.
 - بين حجة اعدة الطروحة وبين الوقت المخصص لها.
 - بين اختيار المفردات والأمثلة المناسبة ومدى تناسبها مع الخلفية الشرعية والعلمية والثقافية والاجتماعية للجمهور.
 - بين أن يتحدث عما يحب وبين ما يحتاجون الاستماع إليه.
 - بين أن يكون ودوداً متعاوناً وأن يسيطر على الوقت المتاح والهدف المنشود والتشويش المتعمد.
 - بين أن يحافظ على ثقته ومشاعره وأن يراعي مشاعر الآخرين.
 - بين أن يركز على ترابط الأفكار في عقله وأن يتنبه للغة جسد جمهوره وردود أفعالهم تجاه حديثه.
- إن التوازن بين هذه المتطلبات كفيل بتحقيق الهدف وتحصيل الفائدة والمتعة للمستمعين بذلك ولعل قول الشافعي رحمه الله بلخص الكثير ويختزل التعبير.
- يقول رحمه الله (من الحكمة أن نعرف متى نقول الكلمة وكيف نقولها ولمن؟ فليس كل ما يعلم يقال وليس كل ما يقال حضر أهله وليس كل ما حضر أهله حان وقته).



المحترف فقط من يوفق لذلك



ملخص الدرس

- ابدل مجهوداً مضاعفاً في الإعداد والتحضير.
- تستطيع أن ترتب الأفكار داخل الكلمة بعدة طرق منها:
(الترتيب الزمني - المكاني - الموضوعي - السببي - العلاجي - المقارنات - الكتابة)
- لكتابة كلمتك أسلوب ومهارات يجب أن تتعرف عليها.
- الارتجال مهارة تصنعها بثقافتك وسعة معارفك.
- أن تتحدث وتهزم الخوف خير من الانسحاب والصمت.
- قوارب النجاة لا تستخدم إلا في حالة الخطر فلا تلجأ إليها إلا في وقت الحاجة.
- للناس أنظمة تمثيلية وبرامج عقلية متنوعة والمتحدث البارع من ينوع أسلوبه ليتواصل مع جميع المستمعين.
- لا تقرأ كلمتك كاملة ولا تحفظها عن ظهر قلب.
- اتقن مهارات البطاقة المساندة لتكون متحدثاً بارعاً.
- استخدم طرق التذكر الواردة في الكتاب أو من مصادر أخرى وتأكد أنها فعالة متى ما أحسنت استعمالها.

نوعية المستمعين وعددهم	موضوعك.
طبيعة المكان	طريقة عرضك.
الوقت المخصص لك	نوعية كلماتك وأمثلةك.
الإمكانية المتوفرة	الوسائل المساندة.
الهدف من الحديث	أسلوب طرحك (عميق - سطحي).
ماذا يريد المستمعون	مظهرك الخارجي.
	التمارين المناسبة.

تحدد
لك

الإلقاء فن تتقنه بالممارسة



لدي لثغة ثقيلة في نطقي - صوني به غنة قوية - أنا أتلعثم كثيراً فماذا أفعل؟

إذا كنت تتلعثم في حديثك فلا تتوقف عن مسيرك.

صعوبة الكلام أو رداءة الصوت أو تلعثم النطق لا

يعني نهاية العالم فهناك الكثير من العظماء يشاركونك

في هذا.

فهذا كليم الله موسى عليه السلام لم تمنعه عقدة لسانه عن

مناظرة ودعوة أكبر جبابرة الكون فرعون الطاغية الظالم.

ملك بريطانيا جورج السادس ورئيس وزرائه ونستون

تشرشل قادا بريطانيا في الحرب العالمية الثانية وهما يتلعثمان في

كل كلمة، ديموستين.

خطيب أثينا كان يتلعثم.

أرسطو الفيلسوف الشهير كان خطيباً يتلعثم في حديثه (لست وحدك).

روبرت بويل عالم الفيزياء الشهير وإسحاق نيوتن الفيزيائي الأشهر وتشارلز دارون عالم الأحياء

كلهم لديهم مشكلات في النطق (لست وحدك)!

أمير الشعراء أحمد شوقي يتلعثم ويتأني في حديثه (لست وحدك).

عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه أحد العشر المبشرين بالجنة سقظت أسنانه في إحدى الغزوات

وتركت أثراً واضحاً في نطقه ولم يمنعه ذلك من النجاح في الدنيا والفلاح في الآخرة.

لك أن تستمع إلى غنة سماحة الشيخ عبد الله ابن جبرين رحمه الله التي تحولت إلى نغمة تطرب لها

الآذان وتخلق معها القلوب.

لست وحدك! من يحدث له هذا فهل ستكون من الناجحين العظماء أم من المستسلمين الجبناء؟

قدر ذاتك واستثمر قدراتك وانفع أمتك واحسن الظن بربك.

فالرجل الناجح والمتحدث البارع من يترك أثر في القلوب لا صوتاً جميلاً في الآذان.



قبيل الإلقاء / التهيئة النفسية

73 لعبة العواقب

70 كيف تهتز الثقة

71

كيف ترفع مستوى
ثقتك بنفسك

75 تخيل نجاحاتك

74 إحياء النجاح

76 حوار مع النفس



قصة الإمام أحمد بن حنبل

كل المتحدثين قبلك شعروا بها شعربه لكنهم تجاهلوه
وانتصروا عليه..
فماذا ستفعل أنت ؟

كيف تهتز الثقة؟



يفكر أفكاراً سلبية عن الذات

يعتقد أن الآخرين يرون سلبياته

يقلق ويتنبأ بالفشل

يخوف من هذا الإحساس ويتفاعل معه

يتصرف بسلوك ضعيف ليس من عادته

يخجل من هذا السلوك

تندم الثقة في نفسه

إضاءة

ثقتك تتأثر بفكرتك عن نفسك، فما رأيك بنفسك؟

إضاءة

إذا كنت تشعر أنك محبوب في مكان ما.. كيف تنصرف؟
إذا كنت تشعر أنك غير مرحوب فيه في مكان ما.. كيف تنصرف؟

إضاءة

تخبرك کہا لو كنت جبلاً ووالفأ و سوف تكون كذلك.

وبلغام حبيب

• تأكد أنه لا يوجد رجل رائع وبارع في كل شيء، فركز على ما تتميز به وأبدع فيه واسأل الله التوفيق (فكل ميسر لما خلق له).

• تذكر أن كل شخص يتحدث إليه هو شخص مثلك، بل أنت أفضل منه حيث وقفت ولم يقف.

• دائماً تذكر نجاحاتك وراجع ذكريات الفرح والنجاح ولحظات الشفاء والمدح وطعم الإنجاز فإذا جاءت فكرة سلبية بأنك فاشل فأنشأ: كيف أكون فاشلاً؟ وقد نجحت يوم كذا، وفرت يوم كذا وتفرقت في كذا.

راجع وتأمل شهادتك وهداياك وكل ما حصل عليه لترفع الثقة بنفسك.

• لا شيء يهزم الخوف سوى أن تفعله وعنده ستعلم أن الأمر كان مجرد وهم.

• "لقد خلقنا الإنسان في أحسن تقويم" أنت رائع وتستطيع النجاح.

ونحسب أنك جرمٌ صغيرٌ

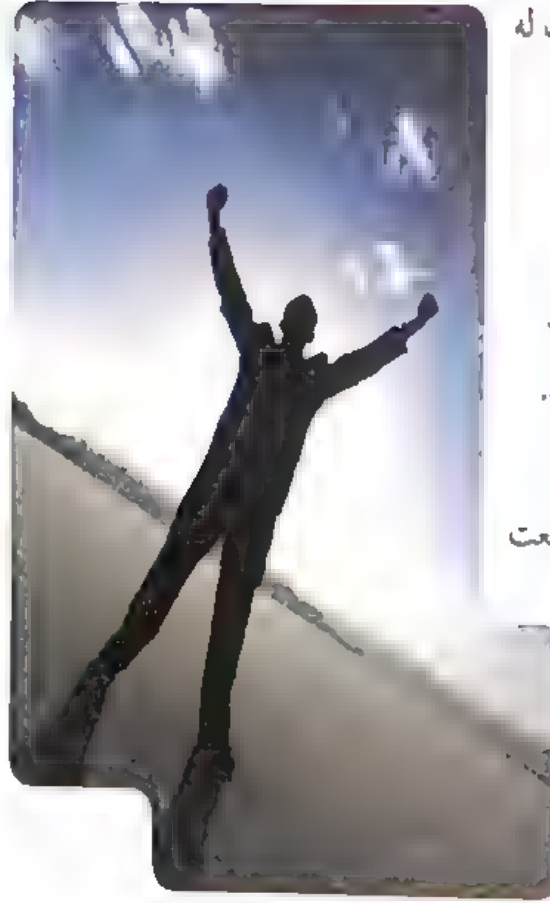
وفيك انطوى العالم الأكبر.

• حدد من يسلبك الثقة ومن يمنحك إياها! فتجنب المشيطين وحاول ألا تتصل بهم قبل أن تقوم بالإنداء.

أخبر المشجعين بأخبارك واستعدادك وبإنجاحك.

• افتخر بإنجازاتك وبعملك ولا تقلل من شأنك فهذا ليس من حقك فإن لنفسك عليك حقاً.

كيف ترفع مستوى ثقتك بنفسك؟



إضاءة

(مجرد التفكير في المخاوف ينمو الفص الحسي للدماغ وهو بدوره يحفز الوطأة (اللوزة) أسفل الدماغ وهي أيضاً تحفز الغدة فوق الكلوية (الكظرية) وهي بدورها تفرز مادة الأدرينالين إلى الدم مما يؤدي إلى أعراض الخوف المعروفة).

- استعن بالله عز وجل وأخلص عملك له واسأله التوفيق والتيسير.
- اقرأ شيئاً من كتاب الله قليل الحديث.
- صل ركعتين وارفع يديك بالدعاء.
- اطلب الدعاء من والديك وأصدقائك.
- اطلب المغفرة واستغفر الله من الذنوب.
- حضر محضراً جيداً واستعد ثم استعد.
- تدرب على إلقاء كلمتك؛ وإن استطعت ألا تبدأ التدريب أمام من تربطك بهم صلة وثيقة فافعل.
- احفظ الاستهلال جيداً وهذا من أقوى أسلحتك في مواجهة الارتباك لأن البداية الجيدة تقلل من آثار ارتفاع الأدرينالين وتعيد التوازن للجسم.

• تنفس بعمق وطريقته [س] ← نصف س - ٢ س

مثال: خذ نفساً عميقاً في ٦ ثوان ثم بعد ذلك احبسه لمدة ٣ ثوان ثم أخرج الهواء ببطء في ١٢ ثانية.

- تصدق بمالك الله عز وجل وأخلص نيتك وأحسن العمل.
- كن حسن المظهر طيب الرائحة فهذا يزيد ثقتك بنفسك.
- تجاهل الخوف الذي من الطبيعي أن يحضر.
- تخيل نجاحك، تخيل أنك قد ألقيت كلمتك بكل نجاح والجميع يصفق لك.
- لن يمنحك الأمان إلا الله عز وجل فاسأله التوفيق..

« وهو معكم أينما كنتم »

إضاءة

تعامل مع نفسك كما لو كنت تتعامل مع صديق عزيز سامحها عند الخطأ وشجعها عند التقدم وساعدها عند التعثر، وكافئها عند النجاح.



إضاءة

- إما نشعر بالفوق عندما .
- لا نعرف كيف نبدا .
- لا نعرف كيف سننتصر .
- فتوقع الأسوأ .
- لا نسبح لأنفسنا بالتحفة .
- نعتقد أننا غير قادرين .
- لا نحسن الظن بالله .

ماذا لو فشلت أو أخطأت ماذا سيحدث ؟ كل البشر يخطئون ..

أخطأ حتى مشروع لكل إنسان فاجعل الفشل تجربة تستفيد منها الكثير .

لا تكن حساساً تجاه النقد فالنقد هو الذي سيجعلك تؤدي عملك بشكل أفضل والناقد يريد منك أن تكون أفضل .

تذكر أن الله أعطاك من القدرات ما لم يعط غيرك، ومنح غيرك جوانب هم أفضل منك فيها .
تثقف وأعلم يدعم ثقتك بنفسك .

ابتسم .. ابتسم .. ابتسم

احضر مبكراً أخلق لأفنة مع المكان .

اعلم أن الجمهور في صفك ولا يريد فشلك .

اعلم أن خوض التجربة أخف وطأة من تبعات التراجع عن الإلقاء والاعتذار عنه .

تصنع الثقة في البداية وستشعر بها بإذن الله .

إضاءة

من الخطأ الفادح أن نعتقد
أن الجمهور يحسون حركاتنا
أحصاء دقيقاً وأنهم يترصدون
منا المكات وينتظرون إخفاقنا .

إضاءة

محاولة إرضاء الجميع أفقر
طريق للفشل من أن تكون
أفضل شخص في كل وقت
وفي عين كل شخص
ولا تحدث عن المستحيل

معظم البشر يمارسون النقد فقد سبوا النبي ﷺ واحتقروه وحاربوه وفي النهاية
انتصر عليهم وفاد البشرية خير قيادة، بل والأعظم من ذلك أنهم سبوا الله عز وجل
نقلت اليهود (يد الله مغلولة)، وقالت النصارى: (المسيح ابن الله)
كيف تريد أن تسلم منهم أنت ؟!

لعبة العواقب

من خلال تدريبي للعديد من الأشخاص الذين يعانون رهبة الإلقاء انضح لي من خلال تعليقاتهم أو تطور مستواهم أن هذه الفكرة من أفضل الطرق للتغلب من الخوف والارتباك. ففكر في أسوأ خوف أو إحراج يمكن أن تتعرض له وافترض أنك وقعت فيه؛ فإذا سيحدث؟ حاور نفسك حتى تصل إلى نهاية العواقب ثم انظر: هل هي تستحق كل هذا الخوف؟

< ماذا لو نسيت الكلمات (ستكون العاقبة أن أنجمد في مكاني).

< وعاقبة ذلك (سيعتقد الجمهور أني نسيت وأنني لم أستعد جيداً).

< وعاقبة ذلك (سيسخر الناس مني).

< وعاقبة ذلك (سألوم نفسي).

< ثم ماذا؟ (أعلم أنني لم أستعد).

< وبالتالي (أستعد جيداً في المرة القادمة).

< ماذا لو لم تتح لك الفرصة للإلقاء لأنك فشلت؟

< أبحث عن مكان آخر أو أقنعهم بتجربتي مرة أخرى.

فقط هذا كل ما في الأمر، فأسوأ نتيجة يمكن الوصول لها لا تعادل تلك الرهبة التي نعيشها.

تمرين

استرخ واجلس في مكان هادئ لا يقاطعك فيه شيء؛ ثم تنفس بعمق وهدوء وأنت تعد عدّاً تنازلياً ١٠-٩-٨-٧ ثم بعد ذلك تخيل ما تريد فقط واترك ما لا تريد؛ تخيل ما تريد بدقة وتركيز وتفصيل. أريد أن ألقني بثقة. أريد أن أكون مؤثراً. انظر في مخيلتك إلى الجمهور وهو يصفق لك ويبتسم لك انظر إلى نفسك وأنت تبذل في إلقاءك، واستمتع بذلك الحظات الجميلة.

إضائة

تذكر أنه معها كانت المتبحة التي ستصل البعاصي لا تستحق كل هذا الخوف.

إضائة

مشكلة معظم الناس أنهم يفصلون الهدج الهدر على الذم البنقد.

إضائة

ليس إلى السلامة من الناس سبيل فاطر الذي فيه صدحك حارمه.

(الشاعر)

إحياء النجاح

حدث نفسك بطريقة إيجابية بأنك ناجح وأرسل لها رسائل إيجابية قل :

أنا ناجح، أنا مبدع، أنا بارع في الإلقاء، أنا متحدث مفعه.

خذ ما تريد، لا ما لا تريد، وقل: أريد أن أنجح، ولا تقل: لا أريد أن أفل.

ما تركز عليه ستحصل عليه بإذن الله فركز فقط على نجاحك وكيف تبدع؟

لا تقل: أنا لا أريد أن يضحك علي الناس، لا تقل: أنا لا أريد أن أخطئ، أنا لا أريد أن أرتد.

فالعقل اللاواعي غالباً لا يفرق بين النفي والإثبات، قل: أنا أريد أن أكون متحدتاً بارعاً، وليك.

هذا هدفك الذي تسعى إليه في السر والعلانية.

كتب هدفك في ورقة وضعها في مكان تراه كل حين، ولتكن لديك الرغبة في تحقيقه.

إن خدك إذا لم يكتب فيه أمنية وليس هدفاً.

لا بد أن يكون لديك رغبة في تحقيق هدفك، وثقة كاملة بأنك ستحصل عليه، وبالتالي فإن ب.

اللاوعي أو اللا شعور (العقل الباطن) تستقر فيه هذه الفكرة، بالتالي يعطيك شعوراً ب.

توجه السلوك لديك لتحقيق الهدف.

تب من الأشخاص المشطين وحاول الابتعاد عنهم ولا تصاحب إلا من يدفعك نحو هدف.

إضاءة

أنت ما تعتقده عن نفسك
قاعدة النظر في معتقداتك
عن نفسك.



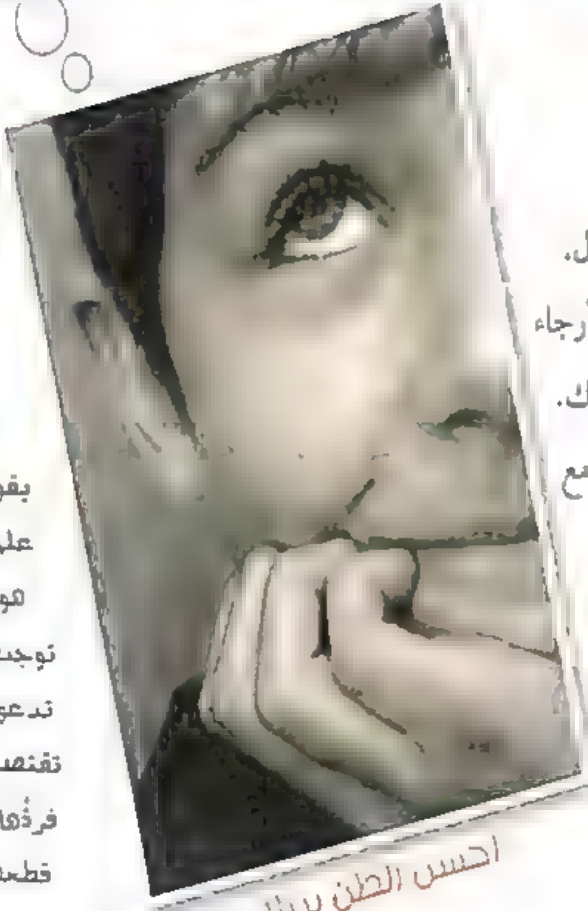
إضاءة

يقول سرجون ليوبون
(إن ما تراه يعنيد بصورة
أساهية على ما تحدث عنه)
فاحدث عن النجاح.



اكسر مخاوفك

تخيل نجاحاتك



إضاءة

يقول ابن القيم (مبدأ كل علم نظري وعمل اختياري هو الخواطر والأفكار حاضها توجبت التصورات والتصورات تدعو إلى الإرادات والأرادات تقضي وقوع الفعل ثم قال: فرّذها إلى مبادئها أسهل من قطعها بعد فواتها ونهاها) لذا اجعل أفكارك إيجابية وخواطرك تفاعلية.

احسّس الظن برك

- تخيل النجاح فإن العقل لا يفرق بين الحقيقة والخيال.
- تخيل نفسك وأنت تبدع في الإلقاء، وأنت تهز أرجاء المكان بصوتك، وأنت تتحرك، وأنت تغير نبرة صوتك.
- تخيل الناس أمامك مشدودين معك ومتفاعلين مع كلامك.

• اسمع كلماتهم وثناءهم وتصفيقتهم.

- لاحظ علامات التقدير والإعجاب في وجوههم.

• تذكر أن التخيل حقيقة علمية فتدرب عليها دائماً.

• الذين يتصورون أنفسهم فائزين غالباً يفوزون.

• تخيل ما تريد أن يحدث وتعايش معه بكل تفاصيله بأصوته ومشاعره ورائحته ولونه وصوره.

• وتذكر أن ما يتكرر يتقرر استخدم الخيال دائماً كره واستمتع به.

- وأنسب الأوقات للتخيل: قبيل النوم وعند الاستيقاظ لأن العقل الواعي منقطع عن الطريق والطرق مفتوحة أمام العقل اللاواعي ليكتسب المعلومة الجديدة دون مجادلة العقل الواعي.
- ردة الفعل هي بسبب الخاطرة الذهنية التي في عقولنا وليس بسبب الواقع وبالتالي ارسم صورة ذهنية رائعة لتكون ردة فعلك رائعة.

إضاءة

ما من كلمة القيتها على الناس إلا وقد القيتها عليهم تخيلاً بيبي وبين نفسي

«عبد الحميد كشك»
رحمة الله



تخيل نجاحك وسيلة علمية

يقول الدكتور ماكسويل مالتزر: (إن جهازك العصبي لا يستطيع أن يفرق بين الخبرة الخيالية والحقيقية، وفي كلتا الحالتين تجده يستجيب ميكانيكياً للمعلومات التي يستقبلها من العقل ويستجيب استجابة تناسب ما تفكر به أو تتخيله).

حوار مع النفس

إن الثقة بالنفس تعد الركن الأساس في بناء النجاح وفي سفل القدرات واستثمار الفرص، ومهارة الإلقاء باعتبارها إحدى أهم المهارات

تسمي بأي حال من الأحوال عن ثقة بالنفس
فخوف من الإلقاء والرهبة من لقاء الجماهير شعور يحس به الجميع ولكنه يتفاوت من شخص لآخر فيبلغ عند أحدهم الحد الذي يثبت فيه الحزن
وهذا التوتر إيجابي ويبلغ عند آخر درجة تجعله ينسحب من الموقف وهذا هو التوتر السلبي الذي جعل الكثير من الناس يصنفون الإلقاء بأنه
المحبط وقعد بهم عن نفع أنفسهم وأمتهم، والمأمل في معنى الثقة بالنفس سيجد معنى لطيفاً فمعنى وثق أي استوثق واعتمد وأمن فأعتمد
ثق بسيارتي فبني أن أتردد في السفر بها إلى حيث أريد ولو أنني بدأت التركيز على سليات السيارة وأعطاها التي حدثت أو التي ربي تحدث فبر
أنا لن أعتد عليها ولن أفرها وكذلك ثقة الإنسان بنفسه، فإذا كنت تركز على إيجابياتك ونجاحاتك وقدراتك فهناك ستثق بنفسك وستعتمد
عليها ولو ركزت على سيئتك وتجاربك المشاكسة فإنت لن تثق بها ولن تعتمد عليها

وكذلك الحال في ثقة الإنسان بالله عز وجل هل نحن نحسن الظن به سبحانه هل نحن نرضى بقضائه وهل نؤمن بقدره وهل نتوكل عليه؟
وذلك الحال في ثقة الإنسان بالله عز وجل هل نحن نحسن الظن به سبحانه هل نحن نرضى بقضائه وهل نؤمن بقدره وهل نتوكل عليه؟
التوكل، إن إجابة هذه التساؤلات من أهم مصادر الثقة فمن أيقن يقيناً أن الله معه فلن يخشى أحداً ومن أيقن يقيناً أن الله أرحم به وأعلم به
بفعله ويصلح له فإنه لن يفكر بالفشل ولن يتشاءم بالسوء ولن يحزن على العواقب فلنراجع أنفسنا ولننظر ... ما ظننا بربنا ؟

ومن العوامل المؤثرة كذلك في ثقة الإنسان بنفسه هو خشية من النقد فالكثير من الناس يخشى من النقد وهذه الخشية تجعله يبالغ في الاحتراز
لوقوع في خطأ عد عمله لأمر ما وهذا الاحتراز يجعله يؤجل العمل خوفاً من الخطأ ويمتنع عن الحديث أمام الآخرين بحجة عدم الاستعداد
ويترك الكثير من الأعمال بحجج واهية لا حقيقة لها إن تجربة الإلقاء بالنسبة لك تجربة غير مألوفة ومجهولة وكل مجهول محذور إن المسألة نخرج
عمل وممارسة ليصبح الإلقاء مسألة وقت (إن خوفك راجع إلى عدم تجربتك لا إلى عدم مقدرتك).

إن ربهنا من الإلقاء يجب ألا تقعد بك عن نفع أمتك ونفع مجتمعك ونفع نفسك وتحقيق ما تصبو إليه فكر معي ولو لحظة واحدة

ونذكر هذا السؤال ونأمله إلى متى وأنا سأتجنب الإلقاء؟ إلى متى؟ هذه حقيقة يجب أن أواجه نفسي بها وأن أضع حداً لذلك الخوف الذي يبر

بسلام الوهم وقيد الشاؤم وأسأل نفسك وهذه طريقة فعالة جداً ماذا لو أقيمت ما الذي سيحدث؟ وما أسوأ ما يمكن أن يقع؟ ربما أنتبه

أنتلعم أو أخطئ ثم ماذا؟ ما الذي سيحدث؟ سأسكت وقد يحمر وجهي ثم ماذا؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك ربما يضحك الناس بي

ماذا؟ سأخرج كثيراً ثم ماذا؟ سأنسحب وأحزن لذلك ثم ماذا؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك؟ هذا ما سيحدث فقط هذا كل ما في الأمر

يقنعوا راسك ولن يصابك الناس على رؤوس الشجر هذا كل ما في الأمر فأسوأ نتيجة يمكن الوصول إليها لا تعادل تلك الرهبة التي نعيش

من حدث أن نخطئ لأنك بشر من حثك الخطأ والمحاولة والاجتهاد أخى الفاضل لا يهزم الخوف سوى الاقتحام ولا يقبله سوا

التجربة وعندئذ سنكتشف أن الأمر لا يستحق كل هذا لأن ٩٠٪ من مخاوفنا أوهام لا تقع إلا في عقولنا أخى الفاضل لو قلت لك أن في

المجاورة لغرفت شبح مخيف... فأنت أمام خيارين إما أن تصدق ما أقول فتصبح خائفاً طوال عمرك من تلك الغرفة وإما أن تقتحم الغر

وغالوا إزالة الشك باليقين لتكتشف أنه لا يوجد شيء حقيقي يدعو للخوف

إذا لم تحاول أن تثقف أمام الناس ولو لدقيقة

وتحدث فانت قطعاً اخترت الخيار الأول وهو الخوف طول عمرك من تلك الغرفة وأقصد (الإلقاء) حاول وتدرّب واستعد وحضر جيداً ثم تركل على الله وألق كلمتك وانفع أمتك ولا تخش نقد الآخرين فالناس قد سبوا من هو خير مني ومنك فقد سبوا المصطفى عليه السلام ونقدوه وحاولوا تشييطه بل والأعظم من ذلك سبوا الله عز وجل وهو يرزقهم ويعطيهم ويشفيهم ويهديهم لمن يسلم أحد من النقد مهما سعى لذلك أقدم وتقدم واستعن بالله ولا تلتفت لنقد الآخرين ولا لتعليقاتهم فكل ناجح هو عرضة للمحاربة والتجريح.

اقبل الوحش وهو صغير قبل أن يكبر الخوف معك فيصل إلى مراحل يصعب فيها السيطرة عليه فيسيطر على حياتك وإليك بعض الخطوات: حضر تحضيراً جيداً اقرأ عن موضوع كلمتك أكثر مما تحتاج (لكي تكسب الثقة في الحديث ولعق في الطرح) تدرّب على إلقائها لوحده ثم حاول تصوير نفسك وأنت تلقي ثم شاهد أدائك وطوره منه وتجنب بعض الأخطاء التي من الطبيعي أن تحدث في البدايات ضع لك جمهوراً متخيلاً وتحدث إليه (كراسي أعمدة أشجار وغيرها) تدرّب أمام بعض المقربين منك (بشرط أن يكونوا إيجابيين) تدرّب أمام مجموعة صغيرة ثم مجموعة أكبر وهكذا حتى تصبح المسألة أقل رهبة وأكثر تلقائية

إن الليمون تشعر بحموضته في لففتك الأولى حتى تتلاشى تلك الحموضة ولا تشعر به وهذا ليس بسبب أن الليمون قد حموضته ولكننا اعتدنا عليها وكذلك الإلقاء.

لا تحكم على نفسك من خلال الأخطاء التي وقعت فيها ولكن احكم عليها من خلال مسيرة حياتك بشكل عام فأنت كل لا جزء وأنت حياة كاملة لا مجرد مواقف متفرقة ولو تأمل أحدنا في حياته لوجد فيها من الانجازات والأمور الإيجابية الشيء الكثير ولا يوجد رجل مهزوز الثقة إلا ونجده يحكم على نفسه من خلال أخطائه فيقول أنا لا أستطيع فعل كذا ولو سأله كيف حكمت على نفسك فيقول لأنني حاولت مرة ولم أستطع..... سبحان الله مرة واحدة تجعلك تحكم على ثقتك بالإعدام وعلى قدراتك بالعجز

إذا خاطبتك نفسك وقالت: لا أعرف فقل لها يا نفس تعلمي وإن قالت لا أقدر فقل لها حاولي وإن قالت مستحيل فقل لها جربي وإن قالت جربت فقل استمري وواصلي وإن قالت لم ينفع فقل غيري واستبدلي وإن قالت أخاف أن يشتد الناس فقل لها وما الجديد فقد سبّ خير البشر محمد عليه السلام ولا يمكن أن يرضى عنك الناس كلهم فلا تطلي المحال لن ينصفك أحد فالعدو مبالغ في الذم والصديق مجامل في الثناء، وإن قالت حاولت فشلت وجربت فخسرت فقل إن كنت فشلت مرة فقد نجحت مرات ومرات وإن كنت خسرت يوماً فقد كسبت أياماً وأياماً وإن قالت أخاف أن أخطئ فقل ومن ذا الذي لم يخطئ؟ ولا معصوم بعد الرسل يا نفس اخطئي ثم اخطئي وتعلمي واستمتعي بانفس من حقك أن تتعلمي فلا تعلم بلا خطأ ولا نجاح بلا فشل وإن قالت صحيح ولكن انظر لفلان وفلان فقل لا لأن أنظر إليهم فكل إنسان يختلف عن الآخر

ولا يصح أن نقارن بين مختلفين بل انظر لك كيف كنت؟ وأين أصبحت؟

وإن قالت صدقت ولكن..... فقل عفوا اصمتي الأمر لك والقرار بيدك فاختراري ما تريدن إما الفوز أو الخسارة، لو استطعنا أن نحاور أنفسنا بهذه الطريقة لأعدنا توازننا لأنفسنا ورفعنا مستوى ثقتنا بها فأحسن الظن بربك وثق بنفسك واستمتع بحياتك وانطلق إلى حيث يجب أن تكون.



أثناء الإلقاء / المهارات المع

89 الصوت والأسلوب

82 جهاز حقيبتك

91 فن الوقفات

83 المظهر الخارجي

93 مهارات الفكاهة

84 هل أنت مستعد

95 المسح البصري

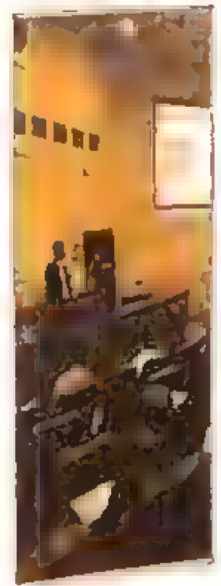
85 فن التنفس

97 لغة الجسد

86 حيل الثقة

105 مهارات الإرساء

88 مهارات التعامل مع المكبرات





مهارات الأسئلة 109

فوائد توجيه الأسئلة

مهارات توجيه الأسئلة

مهارات استقبال الأسئلة

مهارات العرض والتقديم 110

فوائد استخدام الصور

مواصفات الوسيلة

وسائل الإيضاح

نصائح استعمال الوسائل

مهارات الملقي

الخطوة السرية لإلقاء فاشل





كان ﷺ إذا تكلم.. احمرت عيناه، وعلا صوته،
واشتد غضبه، حتى كأنه منذر حرب يقول صباحكم
ومساءكم.





جهاز حقيبتك :

نسخة من المادة العلمية لموضوعك.

مؤشر إلكتروني.

نسخة إضافية من مادة عرضك على قرص مرن أو ذكرة خارجية.

بطارية (المؤشر - للهايك).

شريط لاصق ومنقش.

بطاقات شخصية (كارت شخصي).

١- وصلات وموصلات كهربائية (ثلاثية وثنائية وغير ذلك مما قد تحتاج ..).

توزيعات مسيخ على فيص (إذا كان هناك شهادات لعدد كبير لا يمكنك توقيعها).

٢- أقلام مسبورة من حجم الكبير (التوضيح الرؤية).

٣- دواء مسكن (بانادول).

١١- سجلك الذهبي (إذا كان في الحضور من تريد تعليقه).

١٢- مادة علمية بديلة داخل قرص مرن أو ذكرة خارجية.

١٣- مادة عطرية.

١٤- لبان لترطيب الفم الذي قد يجف بسبب التوتر أو كثرة الحديث.

١٥- استمارات تقييم خاصة بك (قرباً غفل عنها المنظمون أو كانت الاستمارات الموزعة غير دقيقة المعايير).

قاعدة: أنت المسؤول فلا تعتمد على تجهيزات الآخرين .

إضاءة

كثيراً ما نخذلنا النقطة، فكن مستعداً واحضر معك بدائل .. في إحدى دورات الدكتور طارق الصوبدات تعطلت أجهزة العرض وتعذر تشغيل الحاسوب ولم يعمل كرت الذاكرة فقال الدكتور طارق إذا لم يصلح الحاسوب نجرّب الذاكرة الخارجية، وإذا لم تصلح نجرّب القرص وإذا لم يصلح هذا ولا ذاك فلا تخافوا فلدي هذا وأشار إلى عقله واستند إلى ذاكرته في تقديم العرض .

المظهر الخارجي :

مظهرك الخارجي يعطي عنك انطباعاً أولياً لدى جمهورك وله أثر بالغ في تقبلهم لك.. وفي دراسة على مجموعة طلاب اكتشف الدكتور رومانو وبورديدي من وجهة نظر الطلاب أن أساتذة الجامعة الذين يتمتعون بمظهر لائق وهندام جميل هم أكثر علمية وتأثيراً وجاذبية من الأساتذة الذين لا يتمتعون بمظهر جذاب (الأكثر جاذبية هم الأكثر علمية... ومن الدراسات الطريفة عن تأثير المظهر الخارجي دراسة أجرتها جامعة سان فرانسيسكو واتضح فيها: أن ٥٠٪ من قائدي السيارات ينتظرون مدة أطول عندما تضيء الإشارة الخضراء، لا يستخدمون فيها التنبية إذا كانت السيارة التي أمامهم فارغة وفخمة؛ و ١٥٪ منهم لا يستخدمون التنبية إذا كانت السيارة التي أمامهم قديمة أو بالية. ولعل أوضح الأمثلة وأقوى البراهين هو فعل الحبيب ﷺ فقد كان يُرجل شعره ويتطيب عليه الصلاة والسلام قبل الخروج إلى وفود الحجاج لدعوتهم والتأثير فيهم.

وإليك بعض الوصايا :

- (١) لا تبالغ في الأناقة ولكن كن جذاباً.
- (٢) البس ما يناسب ثقافتك وطبيعة عملك.
- (٣) البس ما يناسب المكان فما يلبس في المسجد قد لا يلبس في ملتقى شبابي.
- (٤) تذكر أن الطقس مختلف من مكان إلى آخر فاختر ملابسك وفقاً للأجواء ودرجات الحرارة.
- (٥) ابتعد عن الملابس الملفتة أو الألوان غير المناسبة.
- (٦) تذكر أن شكلك الخارجي له تأثير على انطباعهم الأولي عنك.

فيل لإياس بن معاوية ما البروءة؟

فقال: أما عند من يعرفك فالتقوى، وأما عند من لا يعرفك فاللباس.



بقيت دقائق معدودات فهل أنت مستعد؟

- ١٠ تأكد من عدم وجود موانع للرؤية (أعمدة - لوحات - وسائل) تأكد أن الجميع يراها.
- ١١ تأكد من ملائمة الإضاءة لطريقة عرضك (إضاءة خافتة للعرض المرئي - إضاءة قوية عند الكتابة على اللوح أو الورق أو عند حل التمارين).
- ١٢ تأكد من التكييف والتهوية المناسبة.
- ١٣ تأكد من نظافة المكان.
- ١٤ تأكد من راحة المقاعد.
- ١٥ تعرف على مخارج الطوارئ وأماكن الاستراحات والمصلى ودورات المياه والخدمات المساندة.
- ١٦ تأكد من وجود وسائل العرض والمساعدات وصلاحيه استعمالها.
- ١٧ تأكد من إزالة أي نوع من المشتتات في مكان الإلقاء.
- ١٨ تأكد من وجود الاحتياجات التعليمية لكل مقعد (كالأقلام - والأوراق وغيرها...).
- ١٩ تحكم في توزيع المقاعد بما يناسب طريقة عرضك.
- ٢٠ اسأل الله التوفيق ونوكل عليه.



إضاءة

بقول دبل كاربيخي:
(من الأفضل ألا تحلص أمام الجمهور قبل أن يأتي موعد البداية فإن كانت ولاد فاحلص وانته لطريقة حلوهك وحر كاتك).

قاعدة

لا نقبل أن نتحدث وهناك صبيوف على البهرح فإن الناس سيمقلون بصرهم منك اليوم.

إضاءة

اطلب من المصطبين عدم توزيع الاستبارات التقييم أو المقرحات وأنت نتحدث واطلب منهم أن يجعلوها بعد نهاية حديثك، فحركة توزيع الاستبارات واشغال الناس بها وسؤال البعض عنها يجعلك تتحدث لوحدك.

فن التنفس :

لا يخفى عليك أنك تستطيع العيش بدون طعام لمدة ٤٠ يوماً، وبدون ماء لمدة ٣ أيام، لكن لا تستطيع أن تعيش مدة ٤ دقائق بدون أكسجين وبدون هواء.

إن التنفس بشكل صحيح يجلب لنا طاقة هائلة كانت معطلة، فالكثير من الناس لا يستخدم من طاقة جهازه التنفسي سوى ٤٠٪.

بالتنفس العميق وليس السطحي سوف تؤثر على كل جانب من جوانب حياتك الجسدية والعقلية.

ستشعر بوخز في مختلف أنحاء جسمك، وهذا دليل على حركة الطاقة وارتفاع ذبذبة تردداتها. من الطبيعي أن تشعر بدوار بسبب تدفق كميات هائلة من الأكسجين إلى الدماغ لم يعتد عليها.

فوائده :

< يساعد على الاسترخاء لأن التنفس المثالي يحرك الحجاب الحاجز، والذي بدوره يعمل على تدليك القولون والمنطقة المحيطة به، مما يعطي الجسم نوعاً من الاسترخاء والثقة والهدوء.

< يساعدنا على التوازن.

< يزودنا بالطاقة.

< يقاوم لدينا الخوف والارتباك.

< يبنى ثقتنا بأنفسنا.

< يحسن مظهرنا.

< يخفف الانزعاج والآلام.

< يساعدنا في السيطرة على الخجل.

إضائة

تمنع قبل العرس لهدء إلى ١٠ دقائق والسنوح وتحيل محاحك ونشادل بالحير وأحسن الطن بالله.

إضائة

قال تعالى لهوضى عليه السلام (واصميك اليك محاحك من الرهت) قال اس عمارن الهعى اصميك يدك إلى صدرتك ليدفك عيك الخوف وقال محاحك كل من فزع هضم يد به ذفك عنه الروح وقال اس كنو وربها اصنعيل احد ذلك اقنداء فوصح يد على فؤاده فانه يزول عنه مايجد أو يخفك إن شاء الله.

ضع يدك اليمنى على صدرك واليسرى على بطنك وتنفس كعادتك، فإن ارتفعت يدك اليسرى فتنفسك مثالي، وإن ارتفعت اليمنى فأنت تستغل ٤٠٪ تقريباً من طاقة جهازك التنفسي.

بأنفسك تعرف أن تنفسك مثالي

حيل الثقة:

- يتسم بالإنسامة تغير كيمياء الجسم وتطلق هرمون الأدرينالين إلى المخ لإمداد الجسم بالتوازن والهدوء.
- فكر بشيء مضحك، قبل وقوفك أمامهم أو قبل الحديث إليهم.
- تذكر أنك أعلم الناس بموضوعك وأنتهم جاؤوا ليستفيدوا منك.
- ابدأ حديثك بثقة وتحيل أن كل واحد منهم مدين لك بمبلغ من المال.
- اخف يديك إذا كانتا ترتجفان، أو أمسك بشيء صلب.
- انظر إلى أعينهم فإن لم تستطع فإلى جباههم أو انظر إلى الجوامد في القاعة.
- انظر إلى من يتسم ومن هو عاشق بأش.
- اجعل ظهرك متصباً ورأسك مرفوعاً وعندها ستشعر بالثقة ويشعر الآخرون بها.
- احفظ الاستهلال جيداً وأبدع فيه ما استطعت، وبذلك تزداد ثقتك بنفسك.
- افتح يديك ولا تشبك دريت حتى تزيل عنك مظاهر التوتر.
- لا تحاول مس وجهك أو وضع يدك على فمك فهذا يشعرهم بعدم الثقة.
- تصرف وكأنك بالغ.
- ارفع صوتك.
- اصمت ثم تكلم فاصمت.
- قوة.
- ووجه من لا للجمهور وذلك.
- يمكنك من استعادة توازنك.



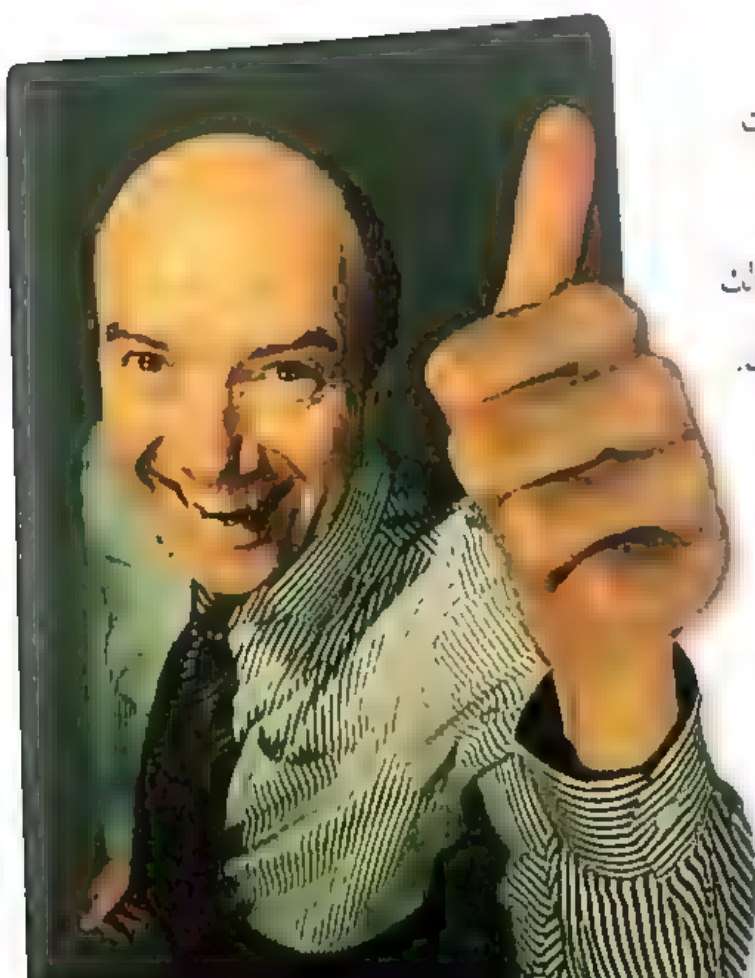
ما تشعر به أنت من
الداخل ليس بالضرورة
يكتسبه الآخرون.



نصرف لها
بنصرف
وببشي
ويقفق الوانقوت ..
نكس وانقا.



قبل ان تخرج لهم قل لها
كان يقول ليك عليه السلام:
(يا حي يا قيوم، برحمتك
استعجبك اصليح لي شاي كنه
ولا تكلني الى نفسي طرفة
عين) (رواه الترمذي)



وقفة

أشفي، يقضي على تفاعل
معنيتك وحساسيتك كالتراعات
الرائعة والبقاع الخالية بسقم
لأن الفرد داخل البهجة يعقد
تفرده وانتقاله فيصبح تفاعله
واستخدامه نمواً له حوله، لذا
اطلعت (ملطف) معكم الأقوات
والتحج في البقاع الأمامية
كأن تقول: اقضاكم مي
بشعره باللفة معكم - أليس
من الذين في الحلة أن يغزوا
لأنهم متعلقانهم واستفيد
من مداحاتهم، فبعت أن أصدا
ينحدر في آخر القاعة وأما الحش
على الأعد منكم فامل أن تغزوا
ليتنقن الأسد الصعداء، وعو ذلك
وقد وجد عالم المقن صولون
أش في بحثه عن التأثيرات
من الناس عند تفكيرهم في أمر ما
يخالقون ادراهم وينموت رأي
الأقلية أو رأي الجماعة.



إذا بدأ المقدم بتقديمك للآخرين فاتبع هذه المهارات:

- قف متصباً.
- ابتسم.
- لا تكثر الحركة.
- لا تشغل عنه.
- لا ترفع أصابعك أو تترك يديك.
- استمع له.
- أشكره.
- رحب بجمهورك.
- وتذكر أن تقييم الجمهور لك يبدأ من النظرة الأولى.

إذا أردت تقديم المتحدث للجمهور فاتبع المهارات التالية:

١. اجمع المعلومات الأساسية عنه (الاسم - الدرجة العلمية - التخصص - العمل - مناصب وخبرات - الحالة الاجتماعية).
٢. اسأل المتحدث عما يريد إبرازه من معلومات في التقديم له.
٣. تأكد من نطق اسمه.
٤. تأكد من صحة المعلومات.
٥. للتشويق ابدأ بالمعلومات ثم توقف قليلاً قبل نطق الاسم.
٦. استخدم قاعدة (وقفة - فاصل - نبذة مختلفة) أي قف قليلاً قبل نطق الاسم ثم أفصل بين الاسم الأول والآخر ثم انطق الآخر بنبذة مختلفة).
- مثل: رحبوا معي بالدكتور (وقفة) زغلول (فاصل) النجار (نبذة عالية).
٧. لا تطل في تقديمك له ولا تحرق موضوعه بالتفصيل فيه.
٨. لا تستدر إلى المتحدث وأنت تنطق باسمه بل تواصل مع الجمهور حتى تنتهي من نطق اسمه ثم استدر ناحيته.
٩. أشكره ورحب به ثم اترك المكان.

مهارات التعامل مع المكبرات والمنبر

تظهر مهارات الملقى منذ قدومه وقبل وقوفه أمام الناس، فإذا عازمت على إلقاء كلمتك فامش بهدوء، وثبات وابتسامة ناحية المنبر أو موضع الإلقاء؛ فإن كان هناك من يقدمك فاشكره على تقديمه لك، وابدأ بابتسامة صادقة تجاه جمهورك ثم باستهلال رائع حتى يكون الانطباع الأولي عنك

إيجابياً.

وإن لم يكن هناك من يقدمك للجمهور فقدم نفسك (إن لزم الأمر) ثم انطلق في كلمتك وتذكر أن الابتسامة مفتاح القلوب وجواز سفر إلى العقول.

مهارات التعامل مع مكبر الصوت والمنبر:

- ١- قف متعصف المنبر أو منصة التقديم.
- ٢- قف على كلتا قدميك ولا تتمايل أو تتكئ.
- ٣- لا تمسك المنبر بيدك حتى لا تعطل استخدامها.
- ٣- لا تجعل المايكروفون أمامك حتى لا يفقدك التواصل مع الجمهور.
- ٤- قف متعصب الظهر ولا تشن للحديث في المايكروفون.
- ٥- ابتعد عن المنبر وكذلك المايكروفون بعداً مناسباً.
- ٦- نظم أوراقك وبطاقاتك المساندة وضعها أمامك قبل الحديث.
- ٧- عند شعورك بالتوتر (وهذا طبيعي) فاستخدم إحدى حيل الثقة، التي مرت بك.

إضاءة

إذا تعطل أو توقفت مكبر الصوت عن العمل أثناء حديثك فاعلقه واقترب من جمهورك وارفع صوتك وواصل حديثك حتى تنتهي الحزبة التي مدانها لم توقفت وحاول إصلاح الميكرو أو استبداله.



إضاءة

تدرب واستشر ومارس
حتى نحسن من صوتك ليكون
أكثر تأثيراً وقبولة لدى الجمهور
فإن لم تخرج كلماتك جيداً
وفي أفضل صورة فإنها ستفقد
على أذن صبا.



إضاءة

لا تزعج إذا سمعت صوتك
عن طريق التسجيل، لأن
ددمات صوتك انتقلت إلى
المسجل عن الهواء، بينما أنت
تسمع حراً من صوتك عندما
تتحدث عن طريق أذنك
الداخلية، التي تصل إليها
ددمات الصوت عن طريق
العظام، وانتقال الصوت عن
الحواس بك شك يختلف عنه
هو الهواء.

وصايا لأسلوبك

- احذر أن تتكلم وكأنك تقرأ قراءة.
- احذر اللزجة اللفظية (البلبل إل..).
- لا تزعج إذا سمعت صوتك فقد
يبدو مختلفاً بالنسبة لك.
- كن متحمساً في القائل فالحماس:
ينسبك الخوف.
- يؤثر ويقنع.
- يشد الانتباه.
- كن طبيعياً وتفاعل مع كلماتك
و كأنك تتحدث أمام أصحابك.
- ما يخرج من القلب يلج إلى القلب.

الصوت والأسلوب

لكل منا صوت يميزه عن غيره وطريقة حديث
خاصة به.

إنه شيء فريد كال بصمة يكشف عن شخصيتك
ومزاجك ومشاعرك.

استعمالات الصوت:

سرعة الصوت - نبرة الصوت.

● لا تجعلها واحدة واجعلها تعبر عن المعنى.

● ارفع صوتك عند (الغضب - التهويل -

التهديد - النداء...).

● اخفض صوتك عند (التأمل - الوصف

الجميل - التعب - النهاية - الحزن...).

سرعة الصوت

لسريع .. بطيء .. وقوف

السرع (في الجمل المعروفة «المملكة العربية السعودية».

وفق السياق «سنمر بعد قليل بعاصفة سريعة خطيرة ويجب أن نرحل الآن وبسرعة من هذا المكان»

الوصف المتكرر، ودخل رجل طويل القامة عريض المنكبين

أبطئ (في الفكرة المعقدة، ووفق السياق، وفي موضع الشاهد: للإثارة، للدعاء، للتأمل، وفي

الحزن).

مثال: «لقد قلت كلمة لو مزجت بماء البحر لمزجته».

قف (عند تفاعل الجمهور - عند نهاية القصة للتشويق - بعد انتهاء جزيئة من الكلام - بعد

السؤال - بعد القول).

الصوت والأسلوب

- اجعل صوتك بناسب حجم المكان وموقع الجمهور.

- تكلم بوضوح.

- مثل انفعالاتك بصوتك.

- لا تقلد أحداً.

- اجعله مرناً يتوافق مع المعنى واللفظ.

- احذر التكرار اللفظي، أأأ أو يعني يعني أو أقول أقول.

- لا تستعجل.

تمرين

... ..

ودخل الرجل الغريب مسرعاً غاضباً وقال: كيف تجرؤ على مثل هذا أيها الأحمق، فسكت الفتى ثم تأسف، وقد: لقد توفيت والدتي قبل قليل وهي بين يدي، وما أملك في الدنيا أعزّ منها، عه الصمت الموقف، وهذا الرجل، ثم عاد وقد ملأ قلبه الندم والأسى.



طبقات الصوت



إضائة

تذكر... إن الحماس عدوى سريعة الانتقال منك إلى الجمهور، ولا ننس أن البرود عدوى كذلك.

إضائة

تلقى جورج بوش تدريبات صوتية بعد فشله في انتخابات الرئاسة لعام ١٩٨٨م وذلك بسبب صوته العالي وأسلوبه العنيف.

إضائة

فكر كما بفكر الحكماء وتكلم كما يتكلم العامة.

أرسطو

إضائة

بقول الشيخ الدكتور صالح بن حميد: (استبعت لكلمة للشيخ عبد الوهاب الطريفي فمكنت فطلبته منه مكتوبة فلما قرأتها لم أجد ما ابكاني).

فن الوقفات

في اثناء الوقفة:

- تشد الانتباه.
- التهيؤ للمعنى المقبل.
- دفع اللبس.

بمواضع الوقف..

- تساعدك على التنفس والاستراحة.
- تفادي الرتابة للتشويق.
- تساعدك على ربط أفكارك.
- بعد السؤال.
- عند نهاية القصة.
- بعد انتهاء جزئية من الكلام.
- عندما تبدأ الأحاديث الجانبية.
- عند التصفيق.
- عند الترقيم.

- بعد الاستهلال.
- قبل الختام.
- للتشويق.
- بعد القول.
- قبل وبعد الجمل الهامة.
- عند التشويش.



إضاءة

توقف قبل الفكرة الهمة
وبعدها، مثل:
توقيت الأم (وقف) للتبديل
حياة تلك الأسرة.

• اشرب ماء معتدلاً.

- تنفس من الأنف، وتنفس بعمق.
- قلّد الأصوات واللهجات حتى تعطي صوتك مرونة وتنوعاً.
- مرّن اللسان وعظام الفكين وعضلات الرقبة.
- تذكر أن الوقفة تبدو لديك أطول مما تبدو للجمهور فلا تستعجل.
- الوقفة في الحديث هي بمثابة الفاصلة في الكتابة.
- الوقفة لن تنسيك بل تساعدك على جمع أفكارك.
- أغمض عينيك اذا توقفت بعد جملة حزينة وانظر إليهم إذا توقفت بعد سؤال أو توبيخ أو اندهاش.

وصايا



- أن تتوقف وسط الكلام وبدون حاجة.
- أن تقول آآ فهي مزعجة ومشتتة.
- أن تجعل مدة الوقفات متساوية.
- أن تجعلها طويلة فهي تدل على الارتباك والتردد.



إضاءة

تقول العرب: الخطاة من الوقف
قال عليه السلام: «أي شعر هذا؟»
قلنا: الله ورسوله أعلم،
فسكت حتى ظننا أنه
سيعصيه بغر القبه...
رواه...

مهارات التقديم للحفلات والمناسبات

تعرف على مناسبة الحفل، واطلع على فقراته وبرامجه.

١ اطلع على ماسيقدم من قصائد أو كلمات أو عروض واقتبس منها مايفيدك للتقديم لها.

٢ أكتب مقدمة للحفل لا تتجاوز ثلاث دقائق تشمل على (بسمه - حمد - صلاة على النبي عليه السلام - سلام - ترحيب).

٣ الترحيب المتعارف عليه في المناسبات الرسمية يخص فيه الصيف الرئيس باسمه ثم يذكر من معه على وجه العموم ثم الجمهور ابتداءً بالعداء ثم الوحياء ثم عموم الحاضرين. هذا مانعزف عليه ولك عدم الالتزام به أو الاختصار منه.

أكتب مقدمة الحفل تاركاً مساحة سطر بين كل سطرين حتى تتمكن من الاستدراك والاضافة والتعديل وتفاذي المفاجآت والتغييرات التي عادة تحدث في مثل هذه المناسبات.

تجنب عبارات الله المبالغة في طريقتك وكذلك العبارات لدرجة المشهورة واجعل تقديمك جزءاً أساساً في نجاح الحفل لا مجرد تقديم اعتيادي.

١ ضع مقدمة صغيرة قبل كل فقرة ستقدم لها، تصف فيها ما سيأتي وتلمح إليه.

إذا قدمت فقرة المتحدث الذي يليك ليفرأ كلمة أو قصيدة فلا تترك المنبر خالياً بل قف به حتى يصل المتحدث إليه فالمنبر في الحفل كالراية في المعركة إذا تركت سقطت وهزم جيش وعندما يصبح المنبر خالياً فإن الأحاديث الجانبية ستملاً أرجاء المكان.

عندما تترك المنبر لمحدث غيرك فلا تنس أوراقك فكثيراً ما يأخذها المتحدث مع أوراقه بعد انتهاء مشاركته لتجد نفسك عند وقوفك للتقديم في وضع لا تقبض عليه.

احذر فلاشات وأضواء المصورين أدمت فقد تؤدي عيبك وتنفذك القدرة على القراءة من الأوراق لمدة ثوانٍ قليلة في عددها ولكنها طريقة على صاحبها ومحرجة في حقيقتها.

في حفلات التكريم والتي يكرم فيها أسماء كثيرة ينبغي فيها التنسيق مع المسؤول عن ترتيب الشهادات أو الهدايا بحيث تكون مرتبة بحسب القائمة التي ستلقبها أمام الحضور.

عند ذكر أسماء المكرمين نكدهم من طقبة بشكل صحيح ويجدر بك أن تأخذ في اعتبارك أن كل مشارك يستغرق تقريباً ٣٠ ثانية عند إعلان اسمه وحتى وصوله للمنصة ولا تستعجل في سرد الأسماء باختل ترتيب الوصول أحدهم قبل الآخر ويجتمع المكرمون بلا تنظيم كل يبحث عما يخصه لذا من الجيد أن تذكر ثلاثة أسماء ثم تتوقف حتى يسمعهم الوقت للحضور ويسع المكان هم للتكريم ثم تذكر ثلاثة أسماء أخرى وهكذا.

١٢ اجعل ختام الحفل قصيراً ولا تنس أن تشكر الداعمين والداعين والمنظمين والحضور.

١١ اضبط الوقت وكن مستعداً للاختصار.

١٥ لا تنس ترقيم وترتيب أوراق التقديم واحرص على اقتناء نسخة احتياطية منها.

١٦ استخدم الألوان وعلامات الترقيم لتعينك على التقديم باحتراف.

١٧ اكتب كلمة ابتسم في كل ورقة.

١٨ انظر إلى جمهورك لا إلى أوراقك وتواصل معهم بعينيك وإبسمامة شديك.

١٩ انظر بانجاء الحضور لا إلى العرض أو التكريم أو المنظمين.

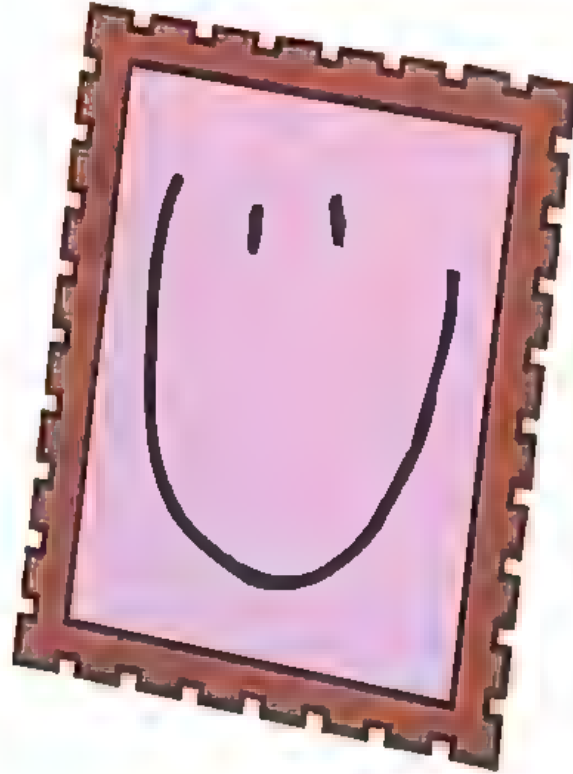
٢٠ يجب على المقدم التأكد من الصوت والإضاءة وزاوية التقديم قبل بداية الحفل والا ينشغل بشيء منها أثناء التقديم فهي من مهام مهندس الصوت أو الديكور.



مهارات طرح الفكاهة

إضالة

- الابتسامة الطبيعية تنجح
- تدريجياً ثم تختفي تدريجياً
- وهي متناهضة ومتساوية.
- الابتسامة عبر الصادقة
- تكون عبر متساوية
- وتختفي بسرعة.
- ابتسامة العصاة تستمر
- قليلاً ثم تختفي فجأة.
- الابتسامة الصادقة ارتفاع
- حاسي الشفتين وتفرقعها
- وظهور الأسنان وارتفاع الحدين.
- لا تقدم طرائف مباشرة
- بقصد الاصداك فقط ولكن
- ألق عليهم طرائف تحل
- معنى وتوصل رسالة لا نعم ان
- لم يصنعوا منها استنادوا
- من الرسالة التي فيها



إضالة

- إن الفلوس نمل كما نمل الاموات
- فاطلبوا لها طرائف الحكمة.
- «عند الله من مفعود»

- ١١ لا تعتذر بأنك لست ماهراً في سردها.
- ١٢ لا تعدهم بأنهم سيستلقون على ظهورهم من الضحك.
- ١٣ لا تحرقها (بعض المتحدثين يقول هذه النقطة ذكرني بقول جحا وأنا كذلك أحب حماري! ثم يبدأ في سرد قصته بعد أن ذكر أجمل شيء فيها).
- ١٤ تفاعل مع الطرفة.
- ١٥ توقف بعدها قليلاً لتعطي فرصة للضحك أو التعليقات.
- ١٦ لا تضحك على الجمهور أو تتندر على أحدهم.
- ١٧ احذر الغيبة، كان تضحك من قبيلة أو أهل بلد أو طائفة أو عاهرة، أو حجة.
- ١٨ احرص أن تكون جديدة.
- ١٩ المواقف الشخصية المضحكة أفضل أنواع الفكاهة.
- ١١٠ إذا لم يضحك الجمهور فلا تأت بطرفة أخرى.

ابتسم

ك ابتسم عند لقاء جمهورك.

ك يقول أبو الدرداء: (ما حدثنا رسول الله ﷺ حديثاً إلا وهو يبتسم) رواه مسلم.

ك قال ابتسامة جواز سفر للقلوب ومفتاح لرتاج النفوس وهي فوق كل ذلك صدقة.

ك الابتسامة ظاهرة معدية، ودين مريع الانقضاء، وأنت عندما تبتسم فإنك تقول لجمهورك مرحباً، واعلم أنك إذا كنت لطيفاً بشوشاً عند الحديث سيكون الناس كذلك معك عند الاستماع، فكم بسمه فتحت قلباً عجزت عن فتحه صرخات الشعر والخطب.



40

حديثاً
ورد في
النبيسم

الابتسامة هي أرخص طريقة تجدد بها مظهرك

(نظاره حوردي)

إضائة

جمهورك مرأة لك ذات طهر
عليك التوتر فسيظهر عليهم
وان ابتسمت ابتسما وان
عسست تجهبوا في وجهك.

إضائة

اصححك مع جمهورك
ولا تصحك عليهم.

إضائة

5. من المتحدثين لديهم القدرة
على إلقاء الطرائف باحتراف،
وكن على قدر التحدي.

رب طرف أفصح من لسان.

إن كاتمونا القلي نمت عيونهم

والعين تظهر ما في القلب أو تصف

وقال ابن أمية :

إذا قلوب أظهِرت غير ما

تضمه أنباتك عنها العيون

وقال الشاعر حيص بيص العراقي :

العين تبدي الذي في نفس صاحبها

من المحبة أو بغضاً إذا كانا

والعين تنطق والأفواه صامتة

حتى ترى من ضمير القلب ثيانا

وقال الشاعر التعاويذي :

والعين تبدي من عيني صاحبها

إن كان من حزبا أو من أعاديا

يتحدث الناس بنواظرهم، وحديثهم لا يحتاج إلى ترجمة متى قالت العين قولاً وقال اللسان قولاً آخر فالصادق هي لا هو، والعمدة على قولها لا قوله.

نعم إن العيون ليست وسيلة فقط لرؤية الخارج، بل هي وسيلة بليغة للتعبير عما في الداخل ونقله للخارج.

فهناك النظرات القلقة المضطربة، وغيرها المستغيثة المهزومة المستسلمة، وأخرى حاقدة ثائرة، وأخرى ساخرة، وأخرى مصممة، وأخرى سارحة لا مبالية، وأخرى مستفهمة وأخرى عجة، وهكذا تتعدد النظرات المعبرة.

والإنسان في تعامله مع لغة العيون يتعامل معها كوسيلة تعبير عما في نفسه للآخرين، وكذا يتعامل معها كوسيلة لفهم ما في نفوس الآخرين من خلالها.



العيون

بها نشرح، وبها نجرح، وبها نرفص، وبها نسلج.

بها نستعطف، وبها نهدد.

بها نعب، ونتواصل، ونهش.

بها يمكن أن نكشف عالها

الداخلي لمن حولنا.

وبها نكتشف حقايا عالمهم.

التعبير الأمثل بالعيون

المرء لا يرى وجهه في المرآة بل يرى ما في قلبه

أن تكون عيناك مرتاحتين أثناء الكلام مما يُشعر الآخر بالاطمئنان إليك والثقة في سلامة موقفك وصحة أفكارك.

تحدث إليه ورأسك مرتفع إلى الأعلى، لأن طأطأة الرأس أثناء الحديث وفقدان التواصل البصري، أولى مراتب الانفصال عن الجمهور.

(٣) لا تطل التحديق بشكل محرج فبمن تتحدث معه.

احذر من كثرة لرمش بعينيك أثناء الحديث، لأن هذا يشعر بالقلق والاضطراب.

إضاءة

كلما زاد اتصالك البصري كلما راد انتباه الناس إليك.

المسح البصري للجمهور

• لا تفقد تواصلك البصري معهم.

• انظر إليهم ولا تخف من كثرتهم.

• انظر إلى كل واحد منهم وكأنك تتحدث إليه.

• عند الخوف انظر إلى جباههم أو فوق رؤوسهم مباشرة.

• عند القراءة من ورقة اقرأ قليلاً ثم ارفع رأسك، وهذا أفضل من رفع البصر بعد كل كلمة.

• وزع نظراتك في كل جوانب الجمهور ولا تغفل جانباً وتركز على آخر.

• احذر النظر إلى المكفهر أو العابس فقد يؤدي إلى توترك.

• احذر النظر كذلك إلى المبسم لأنه قد يأسرك فتواصل معه وتغفل الآخرين، وضابط ذلك أن توزع نظراتك.

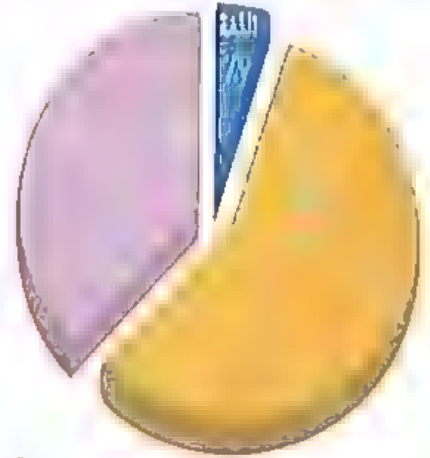
إضاءة

احذر من البطرات الساحرة الماهنة أو المتعالية إلى من تتحدث إليه لأن ذلك يسبب حسور التفاهم والنقمة بينك وبينه، ولا يشجعه على الاستمرار في التواصل معك ورب نظرة أورتحت حسرة.

كن عادلاً في اللحظ واللفظ فمعظم الحضور يقرأون ما بين السطور

لغة الجسد

تعتبر الحركة أكثر تأثيراً من محتوى الحديث وكذلك من الأسلوب فقد أثبتت دراسة البرفوسور «ألبرت ميريان» من جامعة كاليفورنيا أن ..



اعلم أن الناس يصدقون
لغة جسدك أكثر من كلماتك

وقد اختلف علماء الاتصال على النسبة وأياً كان اختلافهم فقد أجمعوا أن تأثير

الحركة أبلغ، ثم الصوت، ثم الكلمات.

فالعقل يرى ثم يسمع وبالتالي يحكم على ما يشاهد.

● الواعي يتنبه للمقصود لا الموجود، اللاواعي يتنبه للموجود لا المقصود.

فإذا أردت أن تؤثر فلتتطابق كلمتك مع حركتك؛ ليكون المقصود والموجود متفقين.

اللاواعي يتنبه لحركتك (الموجود) ولا يتنبه لكلامك (المقصود).

الواعي يتنبه لكلماتك (المقصود) ولا يتنبه لحركاتك (الموجود).

لا تنسَ فالكثير يغفل عن هذا ..

أثبت العالم ألبرت ميريان تفوق لغة الجسد في عملية الاتصال وأنها أكثر عناصر الاتصال تأثيراً إذا كانت الرسالة مشوشة أو متناقضة أو فاقدة للمصداقية، بمعنى: إذا حدث أي خلل في عملية الاتصال فإن العقل يصدق لغة الجسد ويتأثر بها، أما إذا كانت الرسالة واضحة أو غير متناقضة ومصداقية عالية فإن عناصر الاتصال (الكلمات - الصوت - الحركات) تعمل بشكل متكافئ وتأثير متساوٍ، فلو قال أحبك وهو عابس الوجه فالعقل سيتأثر بلغة جسده لا بكلماته لأن لغة الجسد أقوى عند تناقض الرسالة.

إضاءة

أيها الناس (لا تصبروا لنا
بعضاً فإنه والله من يصبر لنا
بعضاً ندرته في فلتات كلامه
وصفحات وجهه ولبحات
عينيه)

المليحة الهاموت

إضاءة

معرفتك بلغة جسد الجمهور
ودلائها تجعلك تشتم
الدخات قبل وقوع الكارثة.

إضاءة

إذا أحسست بعدم وضوح فكرتك
فإنك ستطيل الحديث وإذا
أحسست بوضوح فكرتك وروعة
أدائك وإنك ستطيل الحديث
لذا كن واعياً بوقتك وقدمك
ولغة جسد جمهورك.

تعلم لغة الجسد



قد تسيطر إلى الإشارة
بصممت لوجه المسؤولية الفردية.

إضلة

كلها زاد عدد الحواس زاد مدى
الاستقبال.

إضلة

كلها استطعت أن تفعل
الحواس كلها كانت حديثك
مؤثراً ومشوقاً وأداؤك رائعاً.

إضلة

يزداد الاهتمام الآخرين لها يرون
٢٥ خدعاً لها بسبعون.

مزايا الحركة

- تعكس المشاعر.
- تشد الانتباه.
- تدعم الحديث.
- تساعد على الفهم.
- سهلة التعلم.
- يبدأ أثرها منذ قدومك ووقوفك
قبل الحديث وأثناءه وبعده.

و طارق السويدان

كن طبعياً في التعبير عن حديثك.
اجعل حركتك لتوضيح حديثك.
عدم تناسق الحركة
مع الكلمة يزدني إلى
النشويش.

: لا تشر بإصبعك إلى
جمهورك فهي توحى
بالاهتمام؛ فأشر براحة
يدك إلى جمهورك أو
بإصبعك ولكن إلى أعلى
أو إلى جانبي الجمهور.
: اجعلها تعكس مشاعرك.
: وظننا للتوضيح لا
للنشويش.



تضعها على السرة
تعي الحمود



تضعها في الحائط
مرأيتك وسيفك



تضعها
في يدك

تضعها في حيك
أوتيك وشك

تمسك الأخرى
إجاء بالتعب
وتعطيل حركة اليدين



عند الإلقاء:
الوقوف خير من
الجلوس فقد أثبتت
الدراسات أن القدرة
على توصيل المعلومة
تصل إلى:
٥٢ / عند حديثك
وأنت جالس.
٧٢ / عند حديثك
وأنت واقف.
والشيء المزن خير من
الوقوف.



نظريهما أمام صدرك
شدة تأييد وتبرير

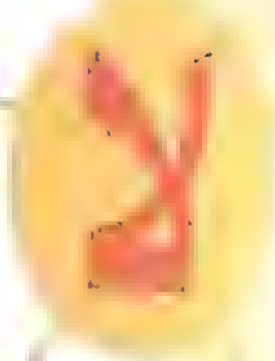
ضع يدك بجوارك حتى
تجد نفسك غير قادر على
الاحتفاظ بهما بجوارك



تتوكل أو تسند جسمك
على ولا مبالاة



تسبب شيئاً يذكرك
بمشغلك ورسائله



تشر بأصبعك إلى الجمهور
بل أشير بيدك
انتهاء مباحث

تمحك ولا تعبت
تدبر أو عدم مبالاة



لغة الجسد عند الجمهور

استخدمها في التعبير واقرأ من خلالها جمهورك.

لغة الجسد هي مجموعة حركات تؤدي إلى معنى الكلمات تؤدي إلى جملة.

تنقسم لغة الجسد إلى ثلاثة أقسام:

لغة سلبية (رفض - تشكيك - ملل - معارضة - توتر - لامبالاة).

لغة إيجابية (تأييد - انتباه - موافقة - حماس - قبول - ارتياح - اهتمام).

لغة محايدة (تأمل - دهشة - تفكير - حيرة).

إضاءة

قراءة لغة جسد المستمعين
لكي مهارة تستطيع من خلالها
التنبؤ بحالتهم الشعورية أثناء
حديثك.

إضاءة

عليك الاهتمام بقراءة لغة
جسد المستمعين، فالتحدث
المارع يغلق فيه قبل أن
يخلق الماس أدانهم.

المعنى

الحركة

إيجابي

إمالة الرأس على أحد الجانبين

إيجابي

هز الرأس أعلى وأسفل

سلبي

هز الرأس بعنف أعلى وأسفل

محايد

حك الرأس

سلبي

الملعب بشعر الرأس

سلبي

اليدان متقاطعتان خلف الرأس

محايد

الإصبع على الخد

سلبي

هز الرجل

إيجابي

ميل الجسد إلى الأعلى

سلبي

شد الأذن

محايد

رفع الحاجب قليلا

سلبي

طرق الطاولة بإصبع أو قلم

المعنى	الحركة
سلبي	اليدين على الخنك
سلبي	البدان متقاطعتان أمام الصدر
سلبي	عبوس في الوجه
سلبي	طاطأة الرأس للأرض في عبوس
سلبي	رفع الحجبين مع ضم الشفتين
إيجابي	نفثيب الحجبين مع بسمة خفيفة
محايد	يدان في حركة واحدة يميناً ويساراً
سلبي	حك الألف أو مزج يديه على ذية أو فرك شحمة الأذن.
سلبي	دائس أو حك مابين الألف ولشفة العليا
سلبي	ومش العين بشكل متكرر
سلبي	كثرة الأحاديث الجانبية
سلبي	النظر إلى ساعة بكثرة
إيجابي	التسجيل والكتابة

اضلاء

كلمات اللغة المنطوقة تتكون من عدة كلمات تعطي معنى معين وكذلك لغة الجسد فهي عدة حركات تعطي معنى معين ولا يصح تفسير حركة واحدة والحرم بدلتها مثلاً: من وضع يديه أمام صدره (هذه حركة واحدة) هذا لا يدل على عدم التأييد ولو تبعها مثلاً هو للرجل أو طرق بالقلم أو نظر إلى الساعة فعندها أجزم بتوتر من انامي لوجود عدة حركات تدل على معنى معين.

اهتمامك بلغة جسد المستمعين ومقدرتك على فك رموزها تجعل منك قادراً على اختبار الوقت المناسب للدعابة أو التوقف أو الإيجاز أو الإطناب.

بعض مدلولات لغة الجسد

الأكتاف

إذا أسدل يديه وأنزل أكتافه إلى أسفل فإن ذلك دلالة على أنه محبط ويشعر بالملل وغير متحفز.
إذا انتصب ظهره وشد كتفيه دل ذلك على التحفز.

العينان

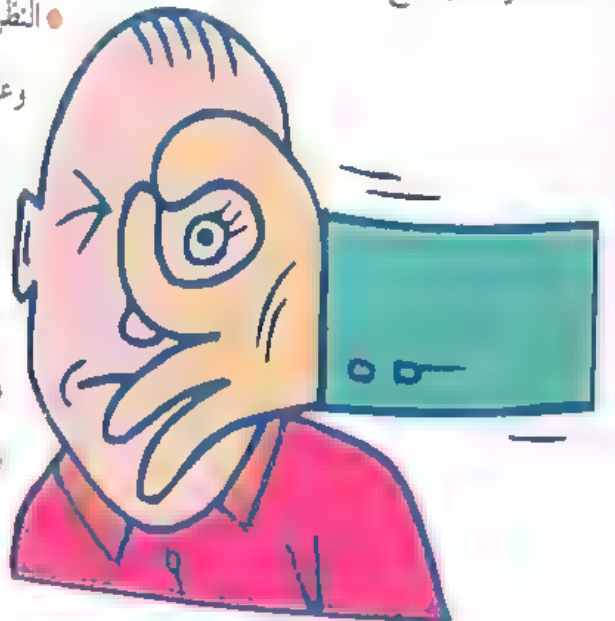
- النظرة الثابتة الهادئة تدل على الارتياح.
- سرق النظر إليك بحيث يصرف نظره عنك عندما تقع عينك عليه دليل على الخجل منك ودليل انجذابه إليك.
- اتساع العينين وارتخاء عضلات الوجه دليل الحب والإعجاب.
- المستمع المرأة الذي يقلدك يدل على أنه معجب بك أو يحبك.
- رفع الحاجب وتوسع العين وفتح الشفة قليلاً دليل الانبهار والتعجب.
- التصاق الحاجبين وضم الشفتين واتساع العينين يدل على ارتباك وترقب.
- تضيق العينين أو النظر من الأعلى يدل على عدم الارتياح والغضب والتعالي.
- النظرة لثابتة مع بشاشة الوجه تدل على الترحيب.

• النظرة الثابتة مع جمود الوجه يدل على الغضب وعدم الترحيب والتشكيك.

• رفع ليدن إلى الأعلى دليل على التكرار وحب الانتقاء.

• نزاع النظارة ووضعها بسرعة على الطاولة دليل الغضب.

• النظرة من فوق النظارة تشير إلى التعالي وقد تشير إلى خسر الكلام والتفكير لتقدمه.



الساقان

• الساقان المتباعدتان

عن بعضهم لبعض عند الجلوس دليل على الانفتاح والثقة.

• اتجاه الساقين إلى

الخارج حتى وإن كان

الجزء الأعلى متجهاً إلى

المتحدث فهذا دليل على

الرغبة في الخروج.

• الساق فوق لأخرى

دليل على الاستقلال

وربما عدم الاكتراث وأنه

غير مقيد بأشكليات

والرسميات.

• بسط الساقين أمام

صاحبهما سواء تقاطع

أم لا، يدل على الخيبة

ويدل على أن صاحبه

صعب المراس وقد يكون

أنياً.



القدمان

- إذا كنت قدما لشخص إلى جانب بعضها ووضعنا بشات على الأرض وهو في مراجعتك دل على أنه متحفز وصادق.
- التفر بالقدم على الأرض أو من أحدهما يدل على الملل والرغبة في الانصراف.
- مد الساقين إلى الأمام يدل على الملل.

اليدان

- إذا مرر إصبعه على خده وهو يشير إلى أسفل دل على أنه يفكر تفكيراً عميقاً فيما تقول.
- وضع اليدين على الخدين ويبرز المرفقين يدل على ثقة زائدة واستقلال وعدم الحميمة، كأنه يقول لا تتعامل معي الآن؛ وقد تدل على الرغبة في الرحيل والانصراف.
- قبض اليد وإخفاء الإبهام يدل على عدم الارتياح والقلق وإخفاء الغضب.
- الإمساك بشيء يدل على عدم الأمان مثل إمساك المقعد أو طرف الطاولة.
- إذا كانت اليدان مفتوحتين والأصابع ممدودة ومرنجة دل على الاهتمام والانفتاح وأنه يرحب بك.
- قبض إصبع الإبهام بينما الأصابع ممدودة أو العكس الأصابع منقبضة والإبهام ممدود ومشدود يدل على أن الشخص متوتر ومتصلب في رأيه (عنيد).
- العبث بشيء أمامه يدل على نقاد الصبر - التوتر - الملل.
- تقسم الأظفار وتد الجلد الميت ولي اليدين يدل على الملل والقلق أو التوتر.
- شبك الأصابع ولف أصبعي الإبهام بحركة دائرية دليل الملل.
- تلامس أطراف اليد اليمنى بأطراف اليد اليسرى بطريقة هرمية دليل على الاعتزاز والثقة وربما الغرور.

• ابتسم.

• قف على كلتا قدميك.

• حرك يديك وعبر بهما

عن الموصوفات

(الارتفاع - الجبهات -

التعب - القوة - الزمان).

• استعمل أصابعك.

• استعمل تعابير وجهك.

• اجعل حركتك مكتملة

لحديثك حتى لا تكون

الحركة مشوشة.

• احذر من اللزجة الحركية

كأن ترفع يدك اليمنى فقط

وتكرر نفس الحركة رغم

اختلاف المعنى.

• البس ما يناسب المكان

والحديث.

• تجنب اللباس الغريب

والمبالغة في الأناقة، فالاعتدال

في كل شيء مطلوب.

مهارة الإرساء (الحركات الاحترافية عند الإلقاء)

من أقوى عمليات الاتصال غير المنظوق والتي يمكنك استخدامها أمام مستمعيك.



كيف تتحرك ويكون لحركتك معنى ولو فرك معنى وخطواتك معنى

لقد أقام الممثل جوني كارسون عرضه التمثيلي لمدة ٢٧ عاماً وهو يقف دوماً في نفس المكان على خشبة المسرح؛ حيث كانت هناك نجمة معلقة في الاستوديو

لكي يحدد بها المكان الثابت الذي سيبدأ عرضه فيه، فعندما يذهب ويقف

في النجمة كان الجمهور يستعد للضحك حتى قبل أن يتكلم لأن الجمهور

تعلم أن الممثل إذا وقف تحت النجمة فإنه سيقول فكاهة.

لذا ارتبط هذا المكان بقول الفكاهة وهذا ما يسمى بالإرساء المكاني، أي

أن الفكاهة وضعت مرسلاتها لتقف في هذا المكان مثل السفينة التي تضع مرسلاتها

لتقف عند مكان معين، فكيف يستفيد الملقى من هذه الاستراتيجية؟

إضاعة

دعني أقدم لك مثلاً توضيحياً

إذا أردت أن تقدم كلمة أو دورة أو عرض ما، فعليك اختبار ثلاثة أماكن أمام الجمهور لكي تتكلم فيها

مستنداً حيث ستقوم بأداء معظم كلامك في هذه المنطقة ودعنا نسميها المنطقة المركزية أو المحايدة.

استنداً وهي المنطقة التي فيها ذكر الجوانب الإيجابية في الموضوع وكذلك الفوائد والفكاهة.

المنطقة ج: ويتم عرض الجوانب السلبية للموضوع والأخبار السيئة.



هل سبق لك أن شربت عطرأ

فتذكرت موقفأ ما، أو سمعت انشودة

أو شريطأ فتذكرت بعض الأحداث؟

معطينا بشعر بذلك والسبب أن

الموقف والحدث ارتبط في ذهنك

وانتقل إلى ذاكرتك عبر مجموعة

من الارتباطات.

وبجرد أن تتعرض لأحد هذه

الارتباطات فإن عقلك يستدعي

كل ما يتعلق بهذا الارتباط.

فرائحة العطر مثلاً ارتباط يذكرك

بوقف ما، وهذا ما يسمى بالبرسي

أو الرابطة.

هندسة المسافة

- إن لكل مستمع مساحة خاصة له لا يسمح لأحد باقتحامها لذا يجدر بالمتحدث أن يتبه لذلك.
- وازن بين العلاقة والمسافة.
- تقدم مع تقدم البرنامج.
- لا تقترب أو تلامس أحد المستمعين في الدقائق الأولى من حديثك.
- إذا أردت أن تصف شيئاً شيئاً فابتعد عنهم بخطوات إلى الخلف وعندما تريد ترغيبهم والنصح لهم والتعاطف معهم فأقترب منهم واخفض صوتك وابطئي حركتك.
- ارجع إلى الوراء وافرغ صدرك إذا أردت أن تخاطب الذين في الخلف.
- من الجيد أن تكون على مسافة بعيدة نسبياً في المحاضرات الأكاديمية المتخصصة. فالتناس عادة تزداد مساحتهم الخاصة بازدياد مكانتهم.

حيث تبدأ حديثك - وأنت تنف في المنطقة (أ) - عن أهمية الإلقاء وتعريفه وأنواعه، ثم تنتقل إلى المنطقة (ج) لنذكر صفات الملقى السيئ وطرق الإلقاء الضعيف والأخطاء التي يقع فيها الكثير من المتحدثين. ثم تنقل بسلاسة إلى النقطة (ب) لنذكر مهارات المتحدث البارِع وتبدأ بتحفيز المستمعين عن كيفية استخدام نبرات الصوت في التأثير على الآخرين؛ وعندما تريد أن توضح للناس أن الإلقاء ليس مجرد صراخ وعتاف فبذلك تنتقل بكل سلاسة إلى النقطة (ج) وعندها يرتبط في أذهان المستمعين أن المتحدث هنا سيتكلم عن الجوانب السلبية وهناك عن الجوانب الإيجابية. أما النقطة (أ) فهي نقطة الحديث المحايد والشرح والتفصيل.

والجزء الممتع كذلك في هذه الاستراتيجية هو في موضوع الأسئلة..

فعندما يسألك أحدهم عن كثرة الإبيءات في الإلقاء فإليك تنتقل إلى النقطة (ج) وتبدأ بسليبات كثرة الحركة ثم تقول: ولكن المتحدث المحترف - تقولها وأنت تسير بهدوء إلى المنطقة (ب) - هو الذي يتحرك بحركات توافق السياق). ولو سألت أحدهم عن رأيه في نقطة معينة ثم اتجهت إلى النقطة (ج) فإن الجميع سيعلمون أنها سيئة رغم أنك لم تقل شيئاً. لأن الأخبار السيئة ارتبطت في المنطقة (ج) كل هذا يحدث بطريقة تلقائية لا يشعر بها الجمهور، وهي من أقوى مهارات التواصل والتأثير في المستمعين ولا يلزم أن تكون (٣) مناطق: فلك ما شئت من تقسيم ولكن كثرة المراسي قد تشوش على المستمعين لذا ينصح باستخدام (٣) مناطق للإرساء.



ب

أ

ج

علامات جيدة تقرأها في جمهورك

هناك عدة عوامل تساهم في استمتاع الجمهور من عدمه .

(كالإضاءة - والتكييف - والراحة في الجلوس - وضوح الصوت - شاشة العرض - ضيق المكان -

التهوية وغيرها...) ولكن تذكر أنك تبني العنصر الأكثر تأثيراً من بين تلك العوامل .

• هز الرأس وهو (- - -) .

• ميل الجسد إلى الأمام مع عدم تقاطع يديه أو أصابعه (- -) .

• النظر المستمر إليك وعدم التشاغل عنك (- -) .

• ميل الرأس على أحد الجانبين مع النظر إليك (- -) .

• الابتسامة أو الضحك (- -) .

• ترديد كلماتك (- -) .

• الكتابة وتسجيل النقاط (تفاعل) .

• طلب إعادة الحديث (اهتمام) .

• التصفيق (تفاعل واستحسان) .

• المشاركة في إكمال حديثك عند وقفاتك وبعد سؤالك (تفاعل) .

• الاستجابة الفورية لطلبك (العودة إلى المذكرة أو تغيير المكان أو مشاركتك في تمرين) (- -) .

إضاءة

(وإذا راوا نخارة أو لعموا انصتوا إليها
وتركوه قانها قل ما عند الله خير
من اللهو ومن التجارة والله خير
الرازقين) (الجمعة ١١) .

انطفئال الجمهور عنك ليس دليلاً
قاطعاً على ضعف أدائك بل قد
يكون هناك ما أشعلهم عنك .



علامات سيئة تقرؤها في جمهورك



- الملل وكثرة الحركة.
- كثرة الدخول والخروج.
- النظر إلى الساعة.
- عدم التفاعل أو قلة المداخلات أو الأسئلة.
- الجلوس واليدان خلف الرقبة وتقاطع الساقين.
- النظر في أنحاء الغرفة أو تقليب الصفحات أو التلوين والرسم في الأوراق.
- التأوُّب المستمر أو النعاس وربما النوم.
- هز الأرجل والحك المستمر دليل التوتر والملل.
- كثرة الأحاديث الجانبية.
- عدم الاستجابة أو عدم المبادرة.
- التشاغل بشيء يمكن إهماله (كلفظ الخيوط - الأزرار - الجوال...).
- كثرة تقاطعات الجسد (كاليدين والقدمين والأصابع).
- الاستناد إلى الكرسي مع طي اليدين على الصدر وضم الشفتين.



المتحدث المارح هو الذي يجعلك تنصت إليه أثناء وجوده وتفكر فيه بعد خروجه.

إذا أردت أن تشرح قلوب الناس لحديثك فعليك بأمرين:
دول حدثهم فيما يعنيهم، وفيما يحبون.

نائب: عليك بالإيجاز فهم قد أحسنوا إليك بالاستماع وعليك ألا تسيء إليهم بالإطالة.
(زكي الحريول)

قوائد توجيه الأسئلة

معرفة مدى الاستيعاب.

إعادة التوازن عند ارتباكك.

إثراء الحوار.

شد الانتباه.

تحديد مستوى المعرفة.

بناء التواصل مع المستمعين.

إزالة التوتر عند بعض المستمعين.

إضاءة

أت قولك لا أعلم بوصيل رسالة
حفية بنفك وصدفك، وأت كل
ما قلته صادقاً كنت فيه صادقاً.

إضاءة

هذا ما قاله الأصناف أجيد...
ونعقباً على صيال الأخت فاطمة...
عندما تذكر اسمي فأنك
نشر في ما أفضية.

إضاءة

عن ابن عمر رضي الله عنه قال:
حار رجل إلى النبي ﷺ فقال:
يا رسول الله، أي المقاع خير؟
قال: «أدري»
ويقول علي رضي الله عنه:
(ما اردنا على فلي ادا قلنا)
أعرف، لشيء «أعرفه»..
وإذا كان سيد الخلق وأعلمهم
وأعظمهم يقول «أدري» فمن
الطبيعي أن أقول «أدري»
لشيء، أجهله.

مهارات توجيه الأسئلة

تجنب السخرية.

لا تقل: هل يوجد سؤال؟

وقل: ما أسألتكم؟

تجنب الأسئلة المغلقة المبدوءة بـ (هل).

تجنب التحدي في أسئلتك.

لا تسأل من لم يتبرع بالإجابة.

مهارات استقبال الأسئلة

دقيقتان لكل مداخلة.

لا تقاطعه.

أثنِ على السائل.

أعد السؤال حتى تتأكد من فهمك له
وحتى تسمعه الآخرين.

أجل الإجابة: إذا كانت مجهولة لديك
أو تحتاج إلى تفصيل، أو فيها خصوصية أو
قد تشوش على الآخرين.

اطلب رأيه إذا سألك عما لا تعرف أو

في غير تخصصك.

حول الإجابة إلى الجمهور إذا سألك

عما لا تعرف أو في غير تخصصك أو في

غير موضوع حديثك.

تأكد من إصابة الإجابة وقل: هل

أجبتك على سؤالك؟

إذا كنت لا تعرف الإجابة فقل: لا

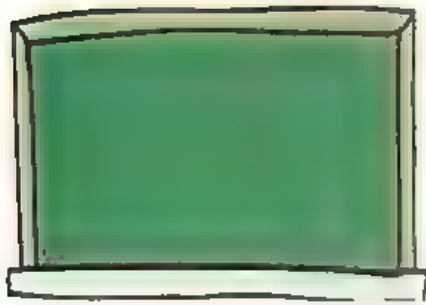
أعلم وبكل بساطة فقد قالتها الملائكة

لربها فكيف لا نقولها.

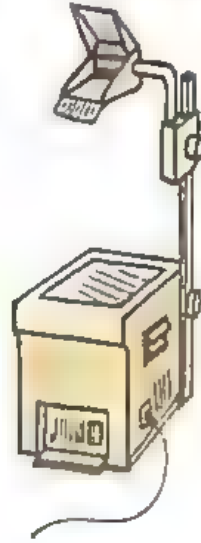
من تكلم فيما لا يعلم .. اتهم فيما يعلم .

مهارات العرض والتقديم

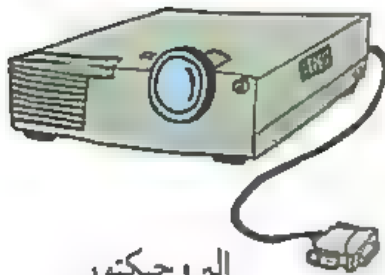
أثبتت دراسة أجرتها جامعة ميسوسوتا أن الملقى الذي يستخدم وسائل إيضاح يكون أكثر إقناعاً بنسبة ٩٣٪ ممن لا يستخدم منها شيئاً.



السبورة
أو اللوح



عارض
الشفافيات



البروجيكتور
PROJECTOR



اللوحة الورقية
(FLIP CHART)

إضاءة

عن ابن مسعود قال: خط النبي ﷺ خطاً مربعاً وخط خطاً في الوسط خارجاً منه وخط خطوطاً صغاراً إلى هذا الذي في الوسط من حافته الذي في الوسط وقال: «هذا الإبهام وهذا الجله محيط به، وهذا الذي خارج إبهامه، وهذه الخطوط الصغار الأعراس، فإن أخطأ هذا نهشه هذا وإن أخطأ هذا نهشه هذا».

رواه البخاري

إضاءة

وسيلة الإيضاح قد تكون أفضل وسيلة للتشويق وللهووس فكرتك ولنشتيت انتباه جمهورك إذا أصاب استخدامهما.

إضاءة

الجمهور جاء، لم يظرك وبسنتهم إليك لذا تخلص من كل شيء حولك يمكن أن يشاظر ك انتباه جمهورك.

فوائد وسائل الإيضاح:

- متعة.
- مذكرة.
- تساعد على الفهم.

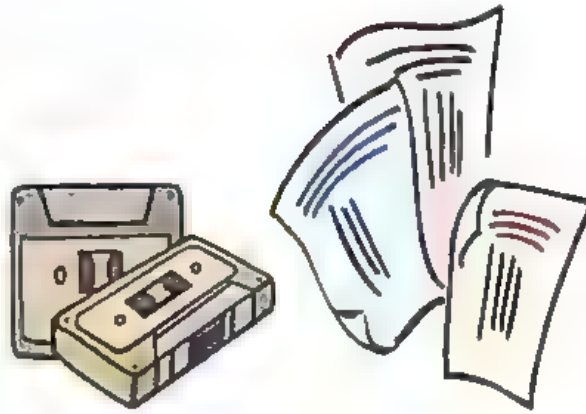
في دراسة أجرتها شركة IBM
- ٧٥٪ عن طريق الرؤيا
- ١٣٪ عن طريق السماع
- ١٢٪ عن طريق الحس

فوائد استخدام المعينات البصرية

١. أسلوب شيق ويلفت الانتباه.
٢. استيعاب أعلى واستثارة لخيال الجمهور.
٣. من السهل توضيح المعلومات المعقدة باستخدام الوسائل البصرية.
٤. الصورة تنقل المعلومة بدقة أعلى من الكلمات (ليس الخبر كالمعاينة).
٥. مدة تذكر الصور تفوق تذكر الكلمات بخمسة وعشرين ضعفاً.

إضافة

كمية المعلومات الفائقة
الموجودة حولنا ووسائل
متعددة تلزم الملقى أن يكون
أكثر تشويقاً منها في طرح
الأفكار وإيصال الرسالة.

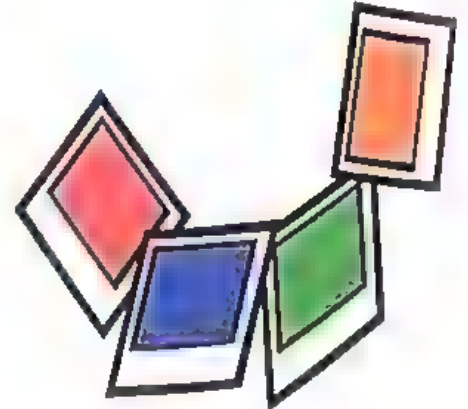
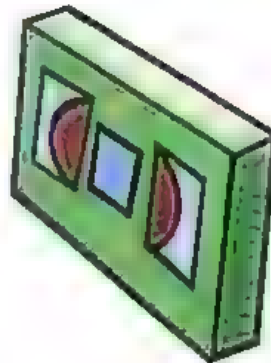
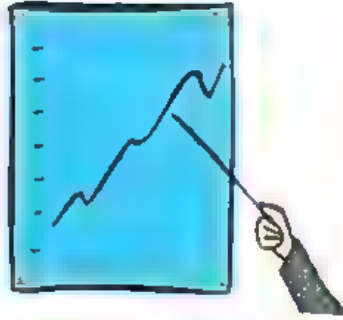


من وسائل الإيضاح عند الإلقاء.

١. شرائح العرض.
٢. رسومات بيانية.
٣. تسجيلات صوتية.
٤. صور مرئية أو أفلام.
٥. مجسمات ونماذج.
٦. اللوح أو السبورة.
٧. نشرات.
٨. معينات الإخراج السينمائي.
٩. تمثيل الأدوار.

إضافة

الكلمات ترسم صوراً في ذهن
والصور تحفر كلمات في الذاكرة



عند اختيار وسيلة الإيضاح لا بد من مراعاة:

الهدف - الجمهور - المكان - الوقت المناسب - الموضوع - الإمكانيات - التكلفة - القدرة في التعامل معها.
فالمكان المفتوح في النهار لا تصلح معه بعض الوسائل كالبروجيكتور أو التلفاز، والأعداد الكبيرة لا تصلح معها اللوحة الورقية.

وصايا عند استخدام وسيلة الإيضاح:

١ - أن تكون مناسبة للمكان والجمهور والموضوع والوقت.

٢ - أن يستفيد منها الجميع.

٣ - أن تكون جذابة ومتناسقة الألوان.

٤ - الرسومات البانية تنشر الكثير والصورة أبلغ في التعبير، والمجسمات أكثر تشويقاً.

٥ - قاعدة (٥:٥:٥) بمعنى ألا يزيد عدد الأسطر عن ٥ أسطر، وعدد الكلمات في السطر عن ٥ كلمات حتى لا تزدحم الكلمات وتتعذر قراءتها.

إضاءة

لو كانت عدد جمهورك ثلاثين مشاركاً وكانت أوراق التمرين التي معك ١٠ تكفي إلا خمسة وعشرين مشاركاً فمهيئتي لك ١٠ نبدأ التمرين قبل توفيره للجميع. والقاعدة في ذلك تقول: إذا كانت الوسيلة لا يستفيد منها الجميع فلا حاجة لها.

نصائح استعمال الأفلام:

١ - لا بد أن تكون اللغة واضحة.

٢ - ألا تزيد المدة عن ٢٠ دقيقة ولا تقل عن ٥ دقائق.

٣ - أن تكون الإضاءة مناسبة.

٤ - أن يتناسب حجم الشاشة مع عدد الحضور؛ ومعياري ذلك أن تحدد بوصة لكل مشارك فإذا كان العدد

٢٥ مشاهد فاستخدم شاشة ٢٥ بوصة وهكذا، فإذا زاد العدد عن ٧٥ فيفضل استخدام شاشة البروجيكتور.



نصائح استعمال : عارض الشفافيات . Over Head :



إرشادات حول استخدام المؤشر

- ١- استخدم الليزر للتوضيح لا للتشويش.
- ٢- لا تعبت به في حالة عدم استخدامه.
- ٣- اتركه جانباً إذا انتهيت منه.
- ٤- وجوده في يدك يعطل من حركتها ويشغلك ويشغل جمهورك لذا ضعه في جيبك أو قريباً منك.
- ٥- أمسك المؤشر باليد الأقرب للشاشة.

- ١- اجعل الأوراق مرتبة ومرقمة.
- ٢- ضع الأوراق ثم ابدأ التشغيل.
- ٣- استخدم حجاباً عندما تعرض عدة نقاط لحجب المعلومات.
- ٤- تمسك عليه قبل الاستخدام.
- ٥- ارفع الجهاز أو أمل الشاشة (زاوية ٩٠°).
- ٦- لا تقف أمام الضوء.
- ٧- اكتب بخط واضح وكبير.
- ٨- لا تكثر المعلومات فيه.
- ٩- اعرض على الحائط إذا كانت الشاشة المخصصة صغيرة.
- ١٠- لا تطل الحديث باستخدامه حتى لا يركن الجمهور إلى النوم في أجواء مظلمة.

نصائح استعمال : اللوحة الورقية . Flip Chart :



- ١- استخدمها للمجموعات الصغيرة، ولا تستخدمها مع الأعداد الكبيرة أو كانت بعيدة عنهم.
- ٢- اكتب بخط كبير وواضح، واستخدم الألوان.
- ٣- اكتب المعلومات مسبقاً إذا كانت كثيرة أو معقدة.
- ٤- ضع اللوحة يسار الجمهور وقف على الجانب الأيسر عند الكتابة عليها لكيلا تعطي ظهرك للجمهور.
- ٥- اكتب كلمات قليلة في ثوان معدودة ثم استدر وتحدث للجمهور.
- ٦- تراجع القيقري أي لا تعط ظهرك للجمهور.
- ٧- اترك هامشاً من اليسار والثلث الأسفل من الورق.
- ٨- الحيلة الخفية (استخدم قلم الرصاص لكتابة ما تحتاجه من معلومات بخط صغير لبراء الآخرين).
- ٩- استعن بمن يعينك إذا كان خطك غير مقروء.

مهارات الملقى

• لا تعتمد في تجهيز أدواتك على أحد مهما كانت إمكانيات الجهة المنظمة.

• لا تقف أمام العرض.

• لا تقرأ كل ما في الشريحة.

• كن متوازناً بين ما تقول وما تعرض.

• كن مستعداً للطوارئ والأعطال.

• لا تكتب كل شيء في الوسيلة فيستغني الجمهور عنك.

• لا تعط ظهرك لجمهورك.

• لا تعتمد على وسائل الإيضاح وكن حاضراً للحديث بدونها.

• لا تترك الوسيلة بجانبك بعد الانتهاء منها.

• استخدم الألوان لتمييز المنهج والجديد والأصول من الفروع.



إضاءة

كن مستعداً للأعطال التقنية
واحمل معك بدائل.

إضاءة

لا تطل الحديث إذا كانت الضيف
الذي بعدك هو العشاء.

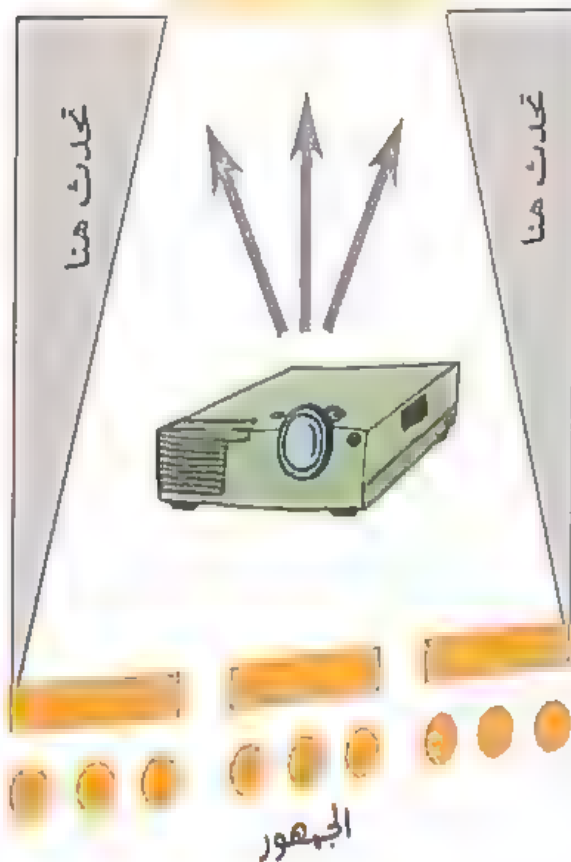
أين تقف

• قف في أحد المثلثين
يمين أو يسار الشاشة
إذا كان مرورك يحجب
إضاءة العرض.

شاشة العرض

مثلث ب

مثلث أ



إضاءة

لا تجمع بين اللونين الأحمر والأخضر
فهما ٤ من المشرق
يسهطنطبعوت التهيير بينهما

إضاءة

تذكر أنك محور الحديث
لا الوسيلة المساعدة.

الخططة السرية لإلقاء فاشل

هذه
طرق مختصرة
لنجعل الجميع
يسمعون بنوم
هائى، وأنت
تتكلم.

إضاءة

الإلقاء السيئ، كبحطة إداعة
مشوشة، لن تتوقف عندها
لنسمعها.

- لا تبسم.
- ابدأ بداية غير ملفتة.
- تكلم بصوت واحد ونبرة واحدة.
- احذر أن تحرك يديك أو تظهر انفعالاتك على وجهك.
- لا تستخدم الفكاهة.
- لا تكن مستعداً.
- لا تنظر إليهم.
- قل ختاماً ولا تختم.
- لا تستخدم وسائل إيضاح والأفضل
منها استخدام وسائل سيئة.
- تكلم عن موضوع
يملك أنت أولاً.



الردود الدبلوماسية

وتستخدم عادة عندما تواجه رداً أو سؤالاً أو اعتراضاً أو تشكيكاً في طرحك أو فكرتك ومن الطرق المتبعة في الرد على مثل هؤلاء ماييلي:

• لا تسمح بالإهانة ولكن لا تهن أحداً:

مثال: أنت كذاب ... ومنافق

المتحدث: أسأل الله أن يعين من كان منا على حق وأن يهدي من كان منا على غير ذلك ثم التزم الصمت ثم قل أسأل الله أن يغفر لي ولك ثم اصرف بصرك عنه إلى الجمهور حتى لا تعطيه مجالاً للحديث فإن عاد فتوقف واسأل الحضور عن رأيهم وهم سيكتفونك مؤونة الرد على أمثاله.

• اجعلها وجهة نظر:

مثال: هذا الكلام غير صحيح والصحيح هو كذا ...)

المتحدث: رأيي له وجانته وأحترم صاحبه - أحترم وجهة نظرك - إذا نظرنا لها من هذه الزاوية فيمكن أن ينطبق عليها جزء كبير من حديث - اتفق معك في الكثير من طرحك ولكن ماذا لو فكرنا ... قلنا ... نظرنا.

• ركز على المرغوب لا المرفوض:

أنا لا أصدق أن هذه الطريقة فعالة فأنت تبالغ وهذا غير معقول.

المتحدث: أنا أحترم وجهة نظرك وأعتقد أنه من حقت أن تسأل عما يجعل حديثي يمكن تصديقه - أنا لم أفهم شيئاً

المتحدث: أعذر لك ولكن مالشيء الذي تود شرحه وتوضيحه؟

• احترم المشاعر ولا تناقشها:

المكان حار جداً وكلامك بارد جداً أشعوني بالملل.

المتحدث: أعذر عن حرارة الجو وأعدك أن أجعل حرارة المكان والكلام تناسب رغبتك.

• قاوم الافتراضات والتعميمات:

نحن لم نستفد شيئاً من كلامك.

المتحدث: هل تقصد أن كل ما ذكرته من كلام الله عز وجل وأحاديث نبيه عليه السلام وأقوال العلماء لم تستفد منه شيء؟

إذن مالشيء الذي تظن أنه مفيد لو تحدثنا عنه؟ ثم يلتفت إلى الجمهور ويقول هل توافقون أخي الفاضل في أنكم لم تستفيدوا شيئاً وأن ما طرحه أهم مما تحدثنا عنه ...؟

وهذا السؤال الموجه سيجعل الرحي تدور بيد غيرك وتلك حجارة الاعتراض وأشواك التشكيك.

* إجعلها مشكلة شخصية:

كلامك غير مفهوم ولم نستفد منه شيئاً
المتحدث: أظن أننا فهمنا جزءاً كبيراً مما طرح اليوم فما الذي لم تفهمه أنت؟
المكان غير مريح أبداً.

المتحدث: أشعر أنه جيد فما المشكلة بالنسبة لك أنت؟

* إعادة صياغة:

هذا الكلام طبقت كثيراً ولم ينفع هذا الكلام هراء...
المتحدث: أفهم من كلامك أنك تود طرقاً عملية أكثر فعالية!
- هذا الكلام ليس من ثقافتنا وهو من فلسفة الغرب.
المتحدث: هل تقصد أن أي علم ليس من ثقافتنا لا يجب الاستفادة منه.
هذه الأساليب لابد أن يلجأ إليها المتحدث عند الضرورة وألا يشعر المحاور الآخر بالعداوة أو الاستهانة فالمستمع المعارض عادة ما يكون على ثلاثة أصناف:

١- أنه لا يصف الحقيقة وأن حكمه خاص به.

٢- أنه يصف الحقيقة ولكنه أخطأ الأسلوب في التعبير عنها.

٣- أنه يصف الحقيقة بأسلوب لبق لطيف.

فالأول يمكن استخدام الأساليب السابقة معه.

والثاني يمكن أن نقره على وجهة نظره ونشعره بعدم رضائنا عن أسلوبه.

ومثاله: أن يقول: لقد ضاع من الوقت ساعتين ولو نتطرق إلا إلى محور واحد. أنت غير منضبط في أوقانك ووعودك وهذه من علامات المنافقين...!

المتحدث: تنبيه أسأل الله أن يجزيك به وأسلوب أسأله ألا يجاز بك عليه.

أو يقول والله لقد أرسل الله من هو خير منك إلى من هو شر مني فقال له (فقلوا له قولاً لنا لعله يتذكر أو يخشى).
أما الصنف الثالث فاسأل الله أن يزيد من أعدادهم ويظيل أعمارهم فيهم مصابيح الدجى وبهم يتطور الأداء وتقبل

النصيحة ويستفح بها وهؤلاء قل لمن نبهك منهم أو اعترض عليك.

إضافة تشكر عليها وأعدك بتبعية والاعتناء بها - تنبيه تشكر عليه ولولا أمثالك لثاء أمثالي - كل يؤخذ من قوله ويرد

إلا النبي الهاشمي محمد - تنبيه أكبره وأسلوب لا أستغربه.

وخلاصته القول أن كل متحدث مهما بلغ من البيان والتأثير لابد وأن يراحم مثل هذه المواقف لذا جدير به أن يلزم

الابتسامه والإنصات الجيد وعدم الانفعال واحتواء الموقف وأن يبحث عن الحق لا عن هوى نفسه وأن يقترب من المعارض حتى يضطر لخفض صوته وبالتالي نهدا انفعالاته وتلين حدة طرحه.

بعد الإلقاء

122 مهارات
تنمية اللغة

121 كيف وأين
تدرب على
الإلقاء؟

بعد الإلقاء 120

128 استمارة
نقد الأداء

125 ماذا تفعل
في الحالات
التالية

123 لغة
المتحدث
البارع





تقديم وتقديم

إذا بُذِلَ المجهود..

فأرض بالموجود.

ياسر الخريفي

بعد الإلقاء

• اشكر المنظمين.

• ابتسم وغادر المكان ببطء.

• لا تستعجل الخروج، أعط فرصة لمن يريد الحديث معك.

• لا تتحدث مع من بجانبك، أو تشغل بهاتفك، أو لجيبك فالجمهور ما زال ينظر لك.

• احمد الله.

• استفت قلبك وإن أفتاك الناس، لذا اكتب انطباعاتك ومشاعرك تجاه أدائك بعد انتهائك من

الحديث وألق عليه نظرة بعد عودتك إلى المنزل.

• اطلب رأي الخبراء أو من تثق بهم.

• تواجد المستمعين حولك واستفساراتهم مؤشر إيجابي لحسن أدائك.

• نوعية أسئلة المستمعين تعطيكَ تصوراً عن وضوح رسالتك وحديثك.

• البريد الإلكتروني وسيلة فعالة لقياس الأثر فلا تبخل به.

• تدرب باستمرار.

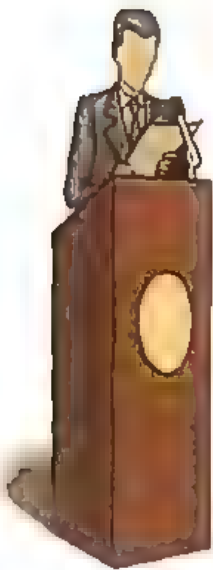
• استفد من التقييم لتحسين أدائك.

• تجنب أخطاءك في المرات القادمة.

• جرب وسائل جديدة.

• راقب المتحدثين المتميزين واستفد منهم.

• ادعُ الله التوفيق واسأله الإخلاص في العمل.



إضاءة



تذكر أنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء، بدقة وإتقان.

إضاءة



ربما لا تكون رائعاً دائماً ولكن لن تكون خاسراً دائماً ما دمت تحاول.

إضاءة



تعلم من الخبراء فحياتك أقصر من أن تتعلم كل شيء بنفسك.

إضاءة



إن استطعت فاجعلهم يضحكون قبل أن تقول وداعاً.

(خروج كوميدي)

ولِدنا نقول: أمهم، أأالب. ولم نقل أما بعد فتدرب

فالإلقاء فن تتقنه بالممارسة.

كيف و أين تتدرب على الإلقاء؟

إضالة

لا تقارن بداياتك
بنهايات الآخرين.



- ابدأ بتطبيق كل ما تعلمته هنا، واطلب المزيد من المعلومات، وابحث عنها.
- ألق كلمة في غرفة لوحيدك، وحاول أن تستعمل كل تقنيات الإلقاء.
- ضع لك جمهوراً متخيلاً (أحدهم وضع مساند الظهر وآخر أخذ يتحدث أمام مجموعة من الأغنام، وآخر وضع مرآة وأخذ يتكلم).
- صوّر نفسك ثم ابدأ بتقييمها.
- ألق كلمتك أمام مجموعة من الأقارب أو الأصدقاء المشجعين واطلب تقييمهم.
- ابدأ بتوسيع النطاق وألق كلمتك في أحد المساجد النائية، أو التي يكثر فيها الأجانب غير الناطقين بلغتك.

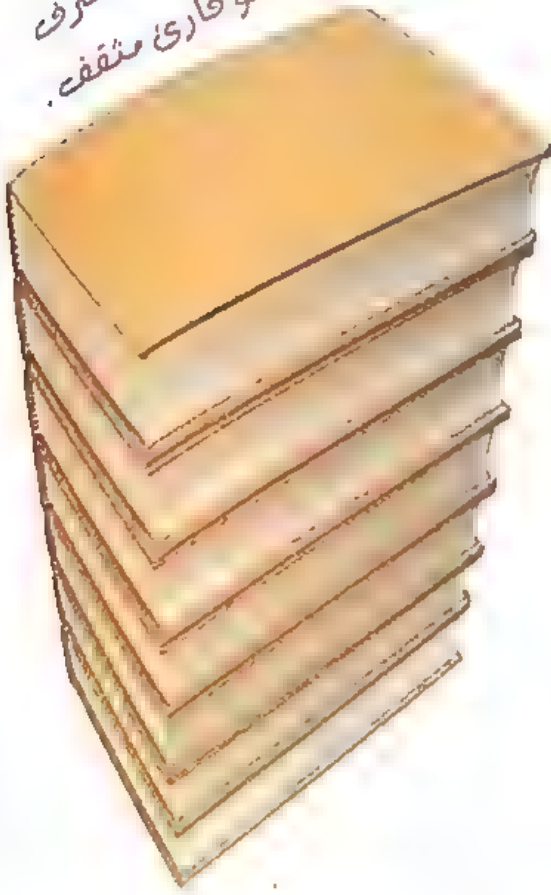
- ألق في فصلك أو مدرستك أو عملك أو بيتك.
- انتهر أية فرصة للإلقاء وبادر بالإلقاء والتقديم في كل وقت وكل مكان.
- اقرأ بصوت مرتفع وغير من نبرات صوتك.
- استخدم الفكاهة في التدريب خاطب السيارات، وألق كلمة عليهم وانت تقود سيارتك - ولكن احذر وانتبه لطريقك - خاطب الأحجار أو الأشجار وتدريب (جربها فهي مفيدة وظريفة).
- ألق أمام المرأة أو الكاميرا.
- ألق أمام الإيجابيين واحذر المشبطين.

لا تقارن نفسك بأفضل المتحدثين؛ بل بنفسك في الماضي انظر: أين كنت؟ وأين أصبحت؟
وقارن نفسك بما أنت عليه بما تستطيع أن تكون عليه
من الطبيعي أن تشعر برهبة الإلقاء؛ لذا احرص في بداياتك وتجاربك الأولى في الإلقاء أن
تتحدث عن أسرتك أو مدينتك أو طبيعة عملك ولا تهتم بالمقدمة والمن ولغة الجسد.
فقط قف لتتكلم لتتدرب لكي تكسر حاجز الرهبة وتحطم أسوار الخوف.
وارفع شعار (الحديث من أجل الحديث).

تقنية

مهارات تنمية اللغة

كل ملق محترف
هو قارئ مثقف.



إضاعة

الكتب والنسخة خير المصادر
لتسمية اللغة.

ابحث عن المعاني الجميلة

إضاعة

اقرأ التعليقات وكتب العلماء
والأدباء، كائن القيم ويحيى من معاد
والرافعي والشافعي وأحمد شوقي
ومقامات الحريري والظطراوي
وعائض القرني وغيرهم.

صحح الأخطاء الشائعة

اقرأ ثم اقرأ ثم اقرأ

إضاعة

احذر على نفسك أن تفرغ
على البروز قبل استكمال
البوكلات المطلوبة أو أن
تستكمل هذه البوكلات لتلفت
بها أنظار الناس إليك.
(محمد الغزالي)

احفظ جميل الألفاظ والحكم والمعاني

ابحث عن ألفاظ معانيك لكي يكون

لديك وفرة من الألفاظ للمعنى

الواحد، مثال: لمعنى (الكرم)

الألفاظ: جواد- محسن- معطاء-

باذل- له أبادي بيضاء- بحر- سحابة-

رفيع العباد- مغدق.

إضاعة

استمع للبلغاء والفصحاء
وحاكي طريقتهم واحفظ جميل
الفاظهم.

يقول الدكتور عبد الكريم بكار
(إذا قرأ الواحد منا ربع ساعة كل
يوم فإنه يضمن قراءة عشرين كتاباً
كل سنة ومن قرأ في علم من العلوم
نصف ساعة في اليوم صار بعد خمس
سنوات أستاذاً فيه)، فاقرأ ثم اقرأ ثم
اقرأ فالتحدث البارع واسع المعرفة
كثير الاطلاع.

لغة المتحدث البارع



إضاءة

من أراد أن يكون عالماً
فليطلب فناً واحداً، ومن أراد
أن يكون أديباً فليتعلم لكثير
من العلوم والفنون.
(ابن قتيبة)

إضاءة

ينبغي المعد عن استخدام
ضمير المتكلم إفراداً أو جمعاً،
فلا نقول قلت وفعلت وفي رأيي
ودرسنا وفي تجربتنا، فعدا نقول:
على النفوس وعيونا الإعجاب
بالنفس والبالن تشييز من
البتعال والبتعالج، ومن اللانق
أن لمدالما ضمير العينة فنقول:
يسدو للدارن، ونبدل تحارب
العاملين، ويقول البحتصوت،
وفي رأي أهل الشات.
د. صالح بن حميد

إضاءة

بمعنى أن يكون لديك :
ثقافة شرعية وثقافة عامة
وثقافة متخصصة. وليكن
للمعارك (حد من كل شيء،
شيء، وخذ كل شيء، عن شيء، أ)
واللهام بالقوت مندوت ولكن
العبق في التخصص مطلوب.

تجنب	استعمل
أنتم - جميعاً - دائماً - كل	نحن - كثير منا - أحياناً - بعض
استمعوا - اجلسوا	إذا تكروتم - فضلاً لا أمراً
هل هناك إجابة أفضل من هذه الإجابة؟	هل عندك إضافة أو إجابة أخرى؟
الإشارة بالإصبع	الإشارة براحة اليد
يقول أحد العلماء	يقول العالم فلان
هذه أفضل أو أجمل أو أحسن	قل: (في نظري) هذه من أحسن ومن أجمل ومن أفضل
الأوامر المباشرة (اقرأ - استمع)	التلميحات (ما رأيكم أن نقرأ - أن نستمع)
هذا الكلام هراء ولا يقبل به عاقل	يحتاج هذا الكلام إلى توضيح وتذليل
المصطلحات الغامضة	اذكرها مع التوضيح
الأخطاء اللغوية الشائعة	لغة بلاغية ومتردات فضيحة

قل .. ولا تقل

إضاءة

انفقي كلمتك، واختر عبارتك، وتناول من المفردات أجملها ومن البعاطي أجملها، وراقب ما تقول وكيف تقول ومنى تقول وأين تقول فالناس تعرف من أنت بما أبنت وتكتشف ما فيك بما يخرج من فمك.

إضاءة

للتحدث بفعالية أمام الآخرين عليك الانعكاس في موضوعك وليس مجرد الاطلاع أو المعرفة.

لا تقل

رئيسي

حديث شني

أحيطكم علماً

هذا أمر خطير

أقار اصطاعية

أحصلني

خلسة (بفتح الخيم)

شاطر

لن نتجح طرأت كسيل

هذه كاس - وفأس - ودرع

أمر عادي

ميني ديان مور

هذا كتاب مثير فيه

هل تريد شيئاً؟ لا شكراً - لا جزاك الله خيراً

لا زال فلان مريضاً

مبروك نجاح

أنا ممنون لك

نفد المال

جاء في نفس الوقت ونفس الرجل

مسيحيون

استخدام وعد - وعيد الاستخدام نفسه

فقع محمد عين جاره

رجل ثعالب ومهاب

شامت الأندار

لا سمح الله

الغير معقول لغير صحي

قل

رئيسة

حديث شائق

أحيط بكم علماً

هذا أمر يندو بالخطر لأن معنى خطير الشرف والسمو

أقار صناعية لأن اصطنع بمعنى اختص

اختصاصي

جلسة (بكسر الجيم)

متفوق - نشيط لأن معنى شاطر الخبث والتحايل أو البعد

لن نتجح مادمت كسولاً لأن معنى طالما تعني (كثيراً ما)

هذه كاس وفأس ودرع لأنها أسماء مؤنثة

أمر اعتيادي لأن عادي نسبة إلى عاد واعتيادي نسبة إلى اعتياد

ميني ديان مور

هذا كتاب نادر نفيس لأن معنى قيم (مستقيم)

لا وشكراً - لا جزاك الله خيراً

ما زال مريضاً لأن (لا زال) تعني الدعاء عليه

مبارك النجاح

أنا شاكر لك لأن ممنون بمعنى مقطوع

نفد المال لأن معنى نفذ أي اخترق

فأخير التوكيد عن المؤكد (جاء في الوقت نفسه - جاء الرجل نفسه)

نصارى

وعيد للعقاب والثواب - وعيد للعقاب فقط

فقا محمد عين جاره

رجل مغيب ومهيب

شاء الله - لأن المشيئة لله وحده عز وجل

لا قدر الله

غير المعقول وغير الصحي لأن غير لا تعرف بال

ماذا تفعل في الحالات التالية؟

تلعثمت أو أخطأت

- لا تعتذر.

- صحح الخطأ واستمر.



معارضة وتشكيك

- استمع لوجهتي النظر.

- اقترب منه لتعزله.

- اسأل الجمهور

عن رأيهم في كلامه.

- اسأله عن البدائل

- أجل الإجابة إلى وقت آخر أو جعلها فردية



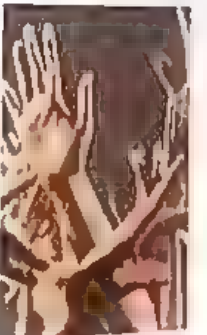
إزعاج في المكان

- ارفع صوتك.

- اعتذر عن الإزعاج وأكمل.

- توقف عن الكلام ثم أكمل.

- اعتذر ثم انصرف.



نوم أحد المستمعين

- ارفع صوتك وغير في نبراته.

- توقف عن الحديث ثم انطلق.

- اطلب مساعدة جاره.

- اتركه فربما كان متعباً أو مريضاً.

بينما أنت تتحدث إذ دخل أو وقعت عينك

في الجمهور على عالم أو أستاذ يستمع لحديثك.

وهذا ما حدث لي بالفعل عندما دعيت لإلقاء محاضرة

عن إعجاز القرآن في جامعة ما، وإذا بالمستقبلين ينفون

لي البشري بحضور البرفسور الذي لنؤه انتهى من

تأليف كتاب عن إعجاز القرآن، استغرق جمعه

وإعداده قرابة ١٥ سنة.

وسيطر في السوق بعد ثلاثة أيام، بحوالي أكثر من ٣٠٠

صفحة، ياله من موقف. وبالفعل بدأت المحاضرة

ومجحت بشهادة البرفسور نفسه في إلقائها وذلك

بعد توفيق الله، ثم استخدام استراتيجيات جبل النفا

التي ذكرناها واستخدمت هذه الرسائل الإيجابية

١) لا أحد منها بلغ قد أحاط بكل شيء

٢) استعدادي وتحضيري يؤهلني لطرح الفيد

٣) ليس المهم أن يرضى عني الجميع

بدأت المحاضرة بحمد الله ثم بشكر المشيخ ثم

بالترحيب بالبرفسور وذكرت أنه لنؤه انتهى من

تأليف كتابه وطلبت منه الحديث وإثراء الموضوع

وأنا بذلك أنزله منزله وكعب لصفي، ونعلاً بدأت

المحاضرة بشوئي: قد تجدون في النهر ما لا تجدون في

البحر فلما انتهيت قام البرفسور وعرض على الجميع

أكثر من عشرين معلومة جديدة تعلمها اليوم وكان

يبحث عنها

إضاعة

إذا سقط كتاب أحدهم أو خرج

للحقن ما أو صدر صوت ما ذات

أنظار المهتمين منتحول منك

إلى ذلك المشتت وأفضل شيء

تفعله في هذه الحالة ألا تفعل

شيئاً.

إضاعة

إذا كان في الحضور شخصية

مرموقة أو رجل معروف أو

استاذ لك من أدبيات الحديث

الإشارة إليه بشكر أو ترحيم

والحديث معه قبل وبعد اللقاء

كلمتك.

إضاعة

أحدهم سقط على الأرض فخرج

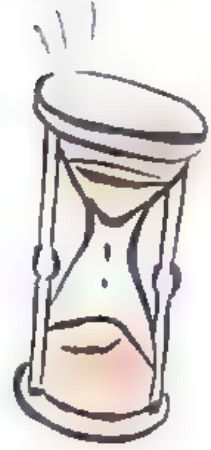
الناس لسدته فقال: عليكم

كم أنت مفسى هل أنا

مقاوم للكسر أم لا.

الوقت لا يكفي

- اختصر كلمتك اختصاراً غير غل.
- انتق منها المهم لجمهورك.
- لا تحاول أن تسرع في إلقائها لتعرض أكثر ما عندك.
- تذكر أنه ليس المهم ماذا قيل فقط وإنما ماذا قيل وكيف قيل كذلك؟
- طمئنتهم بعرض أهم المحاور والتراك بالوقت.



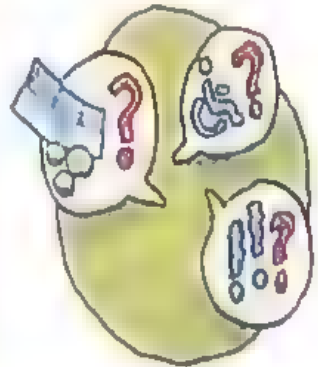
أكثر من متكلم حول الموضوع

- حاول التنسيق معهم لتغطية جوانب الموضوع.
- آخر المتحدثين عادة يكون تقسيم الجمهور له أكثر إيجابية من الأوائل لذا كن آخر من يتحدث.
- اشكر المتحدثين - نخب ولا تُعد ما قالوا أو تخالف كلامهم، وإن كان لا بد فلتكن بطريقة مهذبة.
- احترم الوقت المخصص لك.
- راجع مادتك وانتق منها الأهم.
- تحدث عن نقطة واحدة وركز عن أهميتها وكيفية العمل بها.
- أعط المستمعين مصادر للاستفادة عن الموضوع.



موضوعك لا يناسب نوعية الجمهور

- لا بد أن تحلل جمهورك قبل أن تختار موضوعك.
- اعرض موضوعك بطريقة يفهمها الجمهور.
- كن مرنًا وغير موضوعك بما يناسب جمهورك.
- ألق سؤالاً إجابته مفتوحة، وابدأ النقاش معهم من خلال إجاباتهم.



لا تعطين الرأي من لا يريد
لأنك عمود ولا الرأي ناعم

ماذا تفعل في

كثرة الشكوى من المكان أو سوء التنظيم

- حاول إصلاح الوضع ما استطعت.
- عدهم بأنك ستلبي مطالبهم على قدر استطاعتك.
- أشعرهم بفهم مشاعرهم.
- تحدث عن شعورك تجاه ما يحدث وأنت أول المتضررين.
- اطلب من المنظمين التصرف.
- اجعل أحد المنظمين يخاطب الحضور ويعتذر لهم ويعدهم بتلبية مطالبهم.
- لا تظهر استياءك من المنظمين أو المستضيفين ولا تعاتبهم أمام الجمهور.
- أعطهم الحرية في إنهاء اللقاء أو استكماله وأنت بذلك تجعل قرار بيدهم ونعنه مسؤوليتهم.



غداً موعد إلقاءك ولكنك لم تستعد لنسيانك أو لعدم اهتمامك

- اتصل بالمنظمين واستفسر عن إمكانية التأجيل.
- أعطهم بدائل لتدارك الوضع كأسماء بعض الملقين.
- اعرض عليهم موضوعاً آخر لديك القدرة بالتحدث عنه.
- أما إذا لم تتمكن من التأجيل ورفض المنظمون تغيير المتحدث أو الموضوع بحجة الإعلانات والدعوات، فأنصحك ألا تغفل هاتفك المحمول وأن تصلح ما أفسدت وتدارك الوضع وصاعف الجهد في الاستعداد والتحضير واستعن بالله والتزم بوعدهك.
- حاول التركيز على نقاط معينة وأكثر من المقشات وسمح بالمداخلات والإثراء واستمع لتجارب الآخرين حتى ينتهي الوقت على خير.

الحالات التالية؟

استشارة

استفد من هذه الاستشارة في نقدك لأدائك ..
 وثم ننسك بعد تسجيلك أو تصويرك لأدائك أو اجعل الآخرين يقيمونك ..
 استفد منها عند إلقاءك أو خلال تدريبك على الإلقاء ..

إضاءة

أد المصباح على آبل حال
 وأقبلها على أية حال حتى
 تستفيد من النقد وتطور من
 أدائك .

يحتاج
 للتطوير

لا بأس

جيد

رائع

العنصر

الاستهلال الذي بدأ به المتحدث كان

المقدمة شدت الحاضرين وأثرتهم وكانت

صلب الموضوع شمل الإثباتات والأدلة وكان

إلمام المتحدث بالموضوع كان

ترابط الحديث كان

تحمس المتحدث وتفاعله كان

تحكم المتحدث في الخوف والارتباك كان

التعامل مع مكبر الصوت كان

المسح البصري للجمهور كان

نبرات صوت المتحدث كانت

استخدام الوقت أثناء الإلقاء كان



استشارات التقييم مرآة تعكس لك الحسن والقبيح ، فعزز إيجابياتك
 وتلاحي سلبياتك ، وطور من أدائك .

نقد الأداء

إذا كان أدائك سيئا في مظهرك

- فلا تبك على الماضي وركز على المستقبل واجعل التمثل تجربة تدفعك نحو النجاح.
- تعرف على نقاط ضعفك وحاول تحسيب ونقاط قوتك ووسع تطويرها.
- لا تضخم الأمور ولا تعمم فشلك على بقية حياتك وحمد الله على كل حين.
- واجه الأسباب وكن شجاعا ولا تسقط أخطائك على الآخرين.
- اعلم أن تقييم الجمهور لك أفضل بكثير مما تتخيل.
- تدرب تدرب تدرب.

إضاءة

(قد ينقل الآخرون

المصح لكن الحكاء هم الذين

يستفيدون منه)

بالميلوسيون «سورين

العنصر رائع جيد لا بأس يحتاج للتطوير

وقف الملقى وتحركاته كانت

توظيف حركات الجسد بما يتناسب مع الكلام كان

إتسامة الملقى ونظراته كانت

توجيه الأسئلة (إن وجد) كان

عرض الشرائح (إن وجد) كان

استخدام المتحدث للوسائل التوضيحية (إن وجد) كان

تفاعل المتحدث مع المواقف الطارئة (إن وجد) كان

ختام الموضوع كان

الإغلاق كان

الترام المتحدث بالوقت المخصص كان

كلمات متكررة مثل (أنا، يعني، في الحقيقة)

إضاءة

صور أداءك أثناء الإلقاء وشاهد

عدة مرات:

مرة الأولى شاهد وأنت ملحوظاتك

المررة الثانية شاهد بلا صوت

وقيم لغة جسدك

المررة الثالثة استمع لصوتك

صدوت مشاهدة وقيم صوتك

واجمع الملحوظات وحلّل

نظيرتها مستفيدة

مهارات متقدمة

138 فن الإقناع وأسرار التأثير

أنواع الجمهور 134

- أسباب عدم الإقناع
- خصائص العقل الواعي واللاواعي
- جمهور مؤيد
- جمهور معارض
- جمهور محايد
- جمهور غير مهتم بالموضوع
- جمهور مختلط
- جمهور المختصين
- جمهور غير المختصين
- جمهور الفئات المتجانسة



استراتيجيات مخاطبة الوعي

142

• سلسلة التحفيز

• بيان السبب

• دعهم يقولون نعم

• اذكر الفائدة

• اهتمس في آذنه

• بسط الحلول

• صياغة الأفكار

• حصن فكرتك

أسرار التأثير في العقل اللاواعي

154

• القصص

• الوقفات

• التكرار

• الإيحاء

• اللغة الرمزية

• فنون البديع

• استشراف المستقبل

• ملخص الباب





مبادئ المصداقية

يقول أرسطو: إن المصداقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد الرسالة الإقناعية .

لذا حتى تقنع خاطب المنطق والعاطفة واصنع لنفسك مصداقية في أذهان مستمعيك .

وتتأثر المصداقية بعدة عوامل منها :

- (١) صدق المتكلم .
- (٢) أمانته .
- (٣) سمعته .
- (٤) مظهره .
- (٥) جودة إلقاءه .
- (٦) تخصصه .
- (٧) معرفته .
- (٨) خبراته .

المهارات المتقدمة : أولاً أنواع الجماهير

- (١) جمهور مؤيد.
- (٢) محايد.
- (٣) معارض.
- (٤) مختلط.
- (٥) غير مهتم.
- (٦) جمهور العامة.
- (٧) جمهور المختصين.
- (٨) جمهور الفئات المتجانسة.

إضاءة

إذا كانت الجمهور جاء برغبته ليستمتع لك فحاول أن تعرف أهدافه لتخلق به إليها. أما إذا كانت ملزماً بالاستماع إليك فأنثر من التحفيز وادكر فوائد الموضوع ولطف حدئك بالعبارة واحعله مشوقاً بالفصحة.

١) الجمهور المؤيد

هو الجمهور المؤيد لمفكرتك وموضوعك، مثلاً: عند مخاطبة المسلمين عن أهمية نصرة النبي ﷺ والجمهور من هذا النوع، ستجد جسور اتواصل ممدودة إليهم والطريق ممهدة تجاههم. لذا ابدأ باستشارة عواطفهم وتعزيز موقنهم وتذكيرهم بأهمية الموضوع مع طرح القليل من الشواهد والإثباتات، والكثير من القصص والتجارب، ثم قدم لهم الحلول والإجراءات ولا تنس أن تحسن جمهورك ضد الأفكار المخالفة وذلك بذكرها وتوضيحها وتقديم الحجج والبراهين لتفنيدها وردّها.

٢) الجمهور المعارض

هو جمهور يعارض فكرتك أو منهجك. وتكون المعارضة والرفض في أوجها وأعلى مستوياتها عند بداية الحديث؛ لذا عليك أن تبدأ بداية مشوقة وحاول أن تترك انطباعاً إيجابياً عنك، ثم حاول أن تمد جسور التواصل معهم من خلال الحديث عن نقاط الاتفاق والالتقاء معهم، والحديث عن الأصول العامة المسلّم بها، ثم بعد ذلك انتقل إلى موضوعك مبتدئاً بمخاطبة عقولهم بالحقائق والبراهين والإثباتات، ثم استمالة قلوبهم واستشارة مشاعرهم بالقصص والتجارب. لا تبالي في حودة فكرتك، بل اذكر نقاط ضعفها وركز على الفائدة المرجوة منها عند تطبيقها. اذكر آراء وأقوال شخصيات يثق بها الجمهور المعارض لدعم فكرتك. ونذكر: أنت تحت عدمة مكبرة يلاحظ منك كل شيء، لكن حذر في كلامك وحرّكانك، وحضر جيداً لتفادي الكثير من المشكلات، واحذر أن تذكر رأياً بلا برهان قوي أو حجة دامغة، وأخيراً لا تنوق أن تحدث تغييراً كبيراً في نوجبههم فإن استطعت على الأقل أن تحولهم من جمهور معارض إلى جمهور محايد فقد نجحت.

إضاءة

يقول الله عز وجل: أَيْسَأَلُونَكَ عَنِ الْفَحْرِ وَالْفَحْشِ فَقُلْ فِيهِمَا أَلَمٌ كَثِيرٌ وَمَنَافِعٌ لِلنَّاسِ وَإِنَّهَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهَا « (١١٧) مائدة » فلا تماليح في مميزات فكرتك ولا تكن مثالياً في طرحها بعيداً عن واقعها بل كن صادقاً ودقيقاً وواقعيّاً، وادكر سلميانتها وحصل القول في إبداعاتها.

٣) الجمهور المحايد :

جمهور لا يؤيد ولا يعارض الفكرة، ولكنه يحتاج إلى إقناع وتوجيه وإثبات؛ لذا اذكر له فوائد فكرتك وماذا لو عملوا بها، وماذا لو لم يعملوا بها. ودغم حديثك بالحقائق والتقصص والتجارب واذكر الآراء الأخرى ووجهات النظر المخالفة ثم اذكر جوانب التميز في فكرتك.

إضاءة

يمكن معرفة احتياجات الناس من خلال الصدقة - البحث عن المحو والدراسات الحديثة العام - وأفضل طريقة هي سؤالهم عن حاجاتهم .

٤) جمهور غير مهتم بالموضوع

إذا كان الجمهور غير مهتم بالموضوع فأفضل طريقة لجذب انتباههم هي القصة؛ فابدأ بنصته تكون بمثابة المدخل لموضوعك، ثم الفت نظرهم لأهمية الموضوع بالنسبة لهم عزز حديثك بالحقائق والإحصاءات.

فإذا استشعر المستمعون أهمية الموضوع وعرفوا نتائجها الشخصية عليهم وحاجتهم إليه عندها سيتحولون إلى جمهور مهتم بما تقول.

إضاءة

من أراد الإصناف فليتنوع
نفسه مكان خصمه فإنه يلوح
له وجه تعصفه
ابن خرم

٥) جمهور مختلط

ما بين مؤيد ومعارض ومهتم وغير مهتم، وهذا النوع من الجماهير بعد أكثر الأنواع انتشاراً بسبب الانفتاح العلمي وتقنيات التواصل المتقدمة لذا ينبغي عليك المزاجية بين الأنواع والخلط بين الأساليب.

اطرح جميع الآراء بحيادية، ناقشها ورجح أحدها وادعم ترجيحك بالبراهين والأدلة.

وحاول أن تعطي كل فئة ما تريد.

مثلاً: إن كان في الحضور آباء وأبناء تحدث للأبناء عن غذاء يعطيهم القوة والنشاط والسرعة وفي الوقت نفسه اذكر فوائده الصحية للآباء.

إضاءة

كن صادقاً واذكر نقاط الضعف في فكرتك، فذلك إن نكشها أنت خير، من أن يكتشفها الآخرون .

٦ جمهور المختصين

ويقصد به جمهور ذو ثقافة عالية أو متخصص في مجال معين، كجمهور المؤتمرات العلمية والمحاضرات الأكاديمية وللتحدث معه يقول الدكتور عبد الكريم بكار :-

- (١) اعتمد على الإقناع العقلي بدلاً من التأثير العاطفي.
- (٢) اطرح الموضوع بمنطقية وأكثر من الإحصاءات والبراهين واذكر مصادرها.
- (٣) ابتعد عن القطع والجزم في طرحك.
- (٤) استعد للأسئلة وأوجد مساحة للنقاش.
- (٥) اطرح وجهات النظر المتباينة.

إضاءة

يقول الدكتور صالح بن حديد:
من غاية الأدب واللباقة في القول ألا يفرض العالم في سامعه الذكاء، المفروض فيكلمه بعبارة مختزلة والشارات معبدة ومن ثم لا يفهم كتاب يجب ألا يفرض فيه الغباء، والسذاجة فيما لا يفهم ما لا يحتاج إليه ففرح وتيسر ما لا يحتاج إليه بسط.

٧ جمهور العامة أو غير المختصين

ويقصد به جمهور متعلم وغير متعلم أو غير متخصص أو متوسط الثقافة. وللتحدث مع مثل هذه الجماهير:

- (١) أكثر من التشبيهات والقصص والأمثلة لتوضيح فكرتك.
- (٢) اجعل حديثك واضحاً لتجنب الفهم الخاطئ.
- (٣) حرّك عواطفهم.
- (٤) ابتعد عن المعلومات المعقدة والمصطلحات غير المفهومة.
- (٥) احذر الفكرة الجديدة التي تخالف ثقافتهم أو معتقداتهم.

إضاءة

يجب أن نُعلم الرجال بحيث لا يشعرون أنهم يتعلمون. ويجب أن تقدم لهم الأشياء البهولة على أنها معروفة ولكنها أصبحت منسية.
«الأكسندر سبنسر»

٨ جمهور الفئات المتجانسة

وهم أولئك المستمعون الذين تجمعهم مهنة معينة أو هواية محددة (كالعسكريين والمعلمين والمهندسين والسباحين والصيادين).

وأفضل طريقة - في نظري - للتواصل معهم والتأثير فيهم هي أن نخاطبهم بمفرداتهم، ونحاول أن نمثل وتسدل من يشتم وإليك هذه الأمثلة:

عند خطاب العسكريين مثلاً نقول :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تنسف صحة المرء، وتدمر أخلاقيات القدوة لديه، وخروج الدخان من فم المدخن دليل على ما خلفته تلك السجارة من أضرار جسيمة داخل الجسم، وكأنها دخان معركة اعتلى السنة اللهب المحرقة.

عند خطاب المعلمين :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تعيق الفكر، وتوقف مسيرة التقدم والرفق؛ ذلك الدخان الخارج من فم المدخن يعلو وجهه، ويطمس بصره وبصيرته، ويشوش فكره؛ فأني لنا بجيل واع يربو بنفسه عن كل دون؟

عند خطاب المهندسين :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تجعل الجسم ضعيف البنية قليل المقاومة للصدمات، تحيط به الصدوع من كل جانب.
وما هي إلا مسألة وقت لينهار بعدها ذلك الصرح الشامخ، وأني له أن يبنى ومعاول الخدم تلم كل أمل؟



خطاب رجال الأعمال :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تسبب الخسائر المؤلمة والنكبات المتوالية على الجسم والعقل، ما العائد منها؟ من المستفيد؟ بالتأكيد لا يوجد في المعادلة رابح، هدر للأموال وإتلاف للصحة.

إضاعة

معظم الناس يتفقون
في العواطف ويختلفون
في الأفكار والآراء، فخاطبت
عواطفهم قبل أن تماقش
أفكارهم.

فن الإقناع وأسرار التأثير

كيف تكون مؤثراً؟ وكيف يصبح حديثك مقنعاً؟

كيف يقتنع الآخرون؟ وكيف تنفق معهم؟

كيف تتم عملية الإقناع؟ وماذا يحدث داخل عقولنا؟ هذا ما سنتعلمه في هذا الباب.

ما الإقناع؟

الإقناع هو اتصال يهدف إلى التأثير في أفكار ومعتقدات وسلوك شخص ما لتجعله يقوم بعمل معين.

أو هو تحويل آراء المستمعين نحو رأي مستهدف.

وقد يمتنع المستمعون عن الاقتناع بفكرة ما لعدة أمور منها:

(١) فقدان الثقة بصاحب الفكرة (المتحدث).

(٢) عدم وضوح المقصود.

(٣) الحالة الذهنية والنفسية للمستمعين.

(٤) أن تكون الفكرة في ذاتها غير مفهومة وغير مقبولة، فلن أرى أعظم مقنع ليقول أن الكون خلق

صدفة أمام جمهور من المسلمين فلن يصدق أحدهم.

(٥) عدم استخدام وسائل الإقناع وأساليب التأثير.

١١ فقدان الثقة في المتحدث

سأعرض عدة أسباب لفقدان الثقة في المتحدث، ولتقبل رغبة مخالفتها للرأي لأهم ذكره:

لذا ينبغي عليك أن تكسب مودة مستمعك وتعطي انطباعاً إيجابياً عنك وتصنع لنفسك سمعة
تتمكنك من الوصول إلى قلوب الآخرين.

يقول أرسطو: إن المصداقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد قبول الرسالة الإقناعية.

إضاءة

كن مثلاً خيالياً تقول:
يقول أرسطو: (أنت ما أنت
عليه يصبح في أدبي بصوت
يسمعي أنت أصبح ما نقول)
فأنا بنفسك.

كيف تصنع
المصداقية؟

تأثر مصداقيتك بصورتك الذهنية عند المستمعين، فهم يهتمون بـ
عقيدتك - أمانتك - صدقتك - مظهرك - جودة إلقاءك - احترامك لهم -
خبرتك عن الموضوع - عملك ومكانتك الاجتماعية والعلمية.

٢) عدم وضوح المقصود

الشيخ علي الطنطاوي



قد لا تحتاج حتى تكون
مشفعاً ومؤثراً سوى
العقوبة والصدقية.

على المتحدث أن يقرب الفكرة إلى أذهان مستمعيه بزيادة طرحه للأمثلة والتشبيهات ووسائل الإيضاح، وهو ما تحدثنا عنه من قبل وما ستعمق فيه في هذا الباب.

٣) الحالة الذهنية والنفسية

لا بد من تهيئة المكان المناسب، واختيار الوقت المناسب، مع إبعاد المشتات وكل ما من شأنه تعطيل عملية الاتصال معهم؛ فالمقاعد غير المريحة أو حرارة المكان، أو كثرة الأحاديث الجنبية أو الأصوات الخارجية أو ترقب فترة الطعام، أو الجلوس طويلاً دون استخدام دورات المياه؛ كل ذلك من شأنه تقليل نسبة اقتناع المتحدثين بحديثك.

٤) أن تكون الفكرة غير مقنعة في أصلها

كمن يلقي موضوعاً إلحادياً أمام جمهور المسلمين، أو يتحدث عن الحبل العنقي في منطقة ريفية.

إضاءة

ما يخرج من القلب يصل إلى
القلب وما يخرج من اللسان
وإن الريح منعك به فقل
وصوله لأذن.

(الشيخ عبد الله العبادي)

٥) عدم استخدام وسائل الإقناع

يخفق الكثير من المتحدثين في إقناع جمهورهم، ولعل من بين أهم الأسباب هو اختصار كلماتهم على مخاطبة العقل الواعي، وعدم محاولة إقناعه لإيصال رسالتهم، وإهمال أو عدم التركيز على التأثير في العقل اللاواعي.

وقبل أن نفصل القول في طرق الخطاب المؤثرة دعنا نلقي نظرة سريعة على خصائص العنقين (الواعي - اللاواعي) ما الفروق بينهما؟ وكيف نتعامل معهما؟

إضاءة

حتى نسمع
لأننا نفتح أذاناً

لكل منا عقلان يعملان في خدمتنا ولكل واحد منها خصائص ووظائف تختلف عن الآخر.



العقل اللاواعي

العقل الواعي

- | | |
|---|---|
| (١) يدرك ويعي ما حوله ويقود أحاديثنا وحواراتنا. | (١) يقود مشاعرنا وانفعالاتنا. |
| (٢) يتعلّق بالموضوع والمنطق. | (٢) يتعلّق بالذات ولا يتعامل بمنطقية. |
| (٣) يحلّل ويستجيب ويستقرئ. | (٣) يقبل كل شيء على أنه صواب. |
| (٤) يعمل كنزائد للطائرة. | (٤) بمثابة محركات الطائرة. |
| (٥) بمثابة المرشد والموجه الذي يقبل الفكرة أو يرفضها. | (٥) بمثابة المنفذ المطيع لأوامر العقل الواعي. |

إضاءة

أخبرهم بسهولة التنفيذ واستشهد بتجارب الآخرين. لتدعم حديثك.

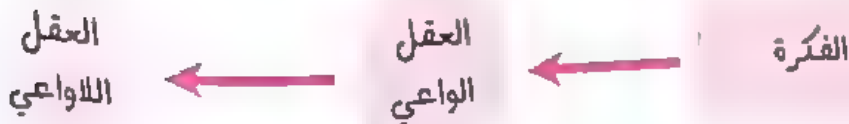
الفروق بينهما كثيرة ولعلنا نكتفي هنا بما نخدم موضوعنا.

ولو تأملنا الفروق بين العقليين لا تضح لك أن المشاعر والتنفيذ والانقياد تكمن في العقل اللاواعي؛ لذلك إذا أردنا أن نفتح شخصاً ما فلا بد من إيصال الفكرة إلى عقله اللاواعي.

والسؤال هنا:

كيف نوصل أفكارنا إلى العقل اللاواعي؟

تصل الفكرة إلى العقل اللاواعي عن طريق منفذ واحد فقط وهو العقل الواعي. فإذا تمكنا من إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه بدوره يمررها إلى العقل اللاواعي والذي بدوره يتقبلها بلا نقاش ويجعلها حيز التنفيذ؛ وإذا لم نستطع إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه يرفض مرورها إلى العقل اللاواعي وبالتالي لن تحدث الاستجابة المرغوبة.



في حالة تقبل العقل الواعي للفكرة

إضلاله

الناس يتعقون في العواطف
ويختلفون في الأفكار لنا حتى
نصل إلى العقول أصلك
طريق القلوب.

العقل
اللاواعي

العقل
الواعي

الفكرة

في حالة رفض العقل الواعي للفكرة لا يسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي

فإذا قال أحدهم: أنت لا تفهم، فإن هذه الفكرة تصل إلى عقلك الواعي فإذا رفضها ولم يصدقها فلن تؤثر فيك، أما إذا قبلها وصدقها فإنه يسمح لها بالمرور إلى عقلك اللاواعي والذي يتقبلها كما هي بلا رفض ولا تعديل ويبدأ بالتفاعل معها، وبالتالي فإن مشاعرك وطاقتك وسلوكك تستجيب للفكرة وتتأثر بها.

وتمر الفكرة عند تلقيها عبر أحد المسارات الأربعة:

- ١- تعرض على الواعي فإن قبلها تلقاها وعمل بها وحدث الاقتناع.
- ٢- تعرض على الواعي فلا يرفضها ولكنه يشكك في صحتها وبقدر شكه يكون قبوله ورفضه
- ٣- تعرض على الواعي فيرفضها ولا يتأثر بها بل ربما كان التأثير بها عكسياً.
- ٤- تعرض على الواعي فلا ينتبه لها ولا يتحقق منها وعندها تنفذ إلى عقله اللاواعي ويحدث الأثر وتبدأ الاستجابة.



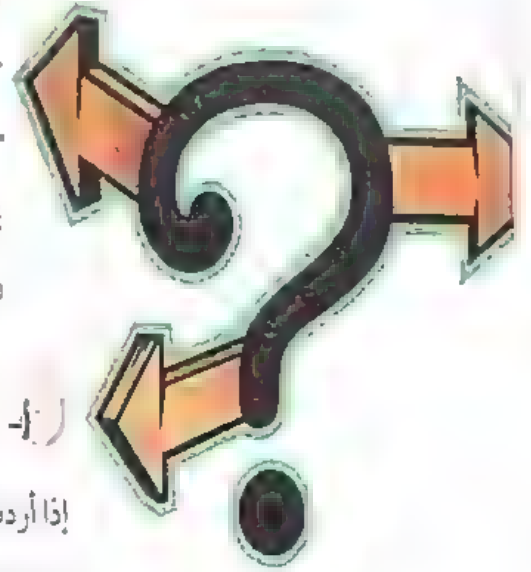
يجب علينا إذا أردنا أن نكون مؤثرين ومتحدثين بارعين أن
نحاول إقناع العقل الواعي لقبول الفكرة وبسمح لها بالمرور
إلى العقل اللاواعي، والذي دوره التنفيذ والتصديق، ولكي
نقنع العقل الواعي لابد لنا من معرفة استراتيجيات الإقناع
ومهارات مخاطبة الواعي. (في الصفحات التالية)

وخلاصة
ذلك

استراتيجيات مخاطبة الوعي

إن عملية الإقناع عملية منظمة ومتراصة تكون نتيجتها النهائية إقناع الطرف المقابل بقبول فكرة ما. فإذا تمكنا من معرفة تلك العملية واكتشفنا مساراتها وطريقة عملها؛ فإننا سنصبح قادرين على الإقناع والتأثير بكل احتراف. وقد طور العالم آلان موندو (سلسلة لتحفيز الآخرين وإقناعهم). واعتمد فيها على أساس الطريقة التي يفكر بها العقل عندما نحاول إقناعه ويمكن تلخيص هذه الطريقة بالتالي :

- ١) لفت الانتباه لما نقول.
- ٢) مدى الحاجة لما نقول.
- ٣) التأكيد على ما نقول.
- ٤) الاحتمالات والنتائج.
- ٥) العمل.

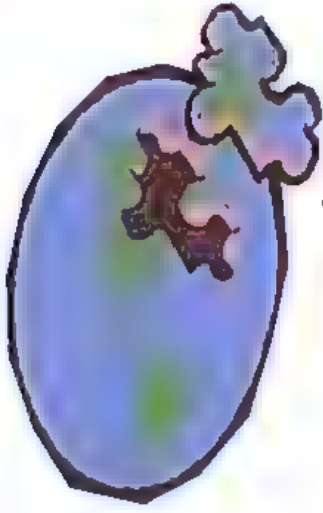


١- لفت الانتباه لما نقول :

إذا أردت أن تتغلب الآخرين بفكرتك، لا بد أولاً أن نجعلهم يستمعون لك ويتنبهون لحديثك. وقد فصلنا القول في طرق لفت الانتباه في الباب الأول؛ ولكن ما يجدر ذكره هنا أن العقل الواعي يثار ببعض العبارات، ويركز على بعض المعاني، ويتنبه لبعض الكلمات التي تجعله في أعلى مستويات الانتباه والتركيز ومن هذه المنبهات :

١) الزمان :

يتنبه العقل الواعي لزمن الفكرة ووقت الحدث فالمتحدث عندما يقول: بالأمس. أو ية. ل: حدث يوم الأربعاء الماضي، أو بعد خمس دقائق من الآن سأذكر لكم، أو بعد أربع سنوات من تطبيقك لهذا العمل، أو في عام ١٤١٩ هـ وبعد صلاة العبد مباشرة؛ يثير العقل الواعي ويشد انتباهه. وهي بلا شك أفضل من قولك: حدث ذات مرة، أو قولك في يوم من الأيام، أو قولك بعد مدة من الزمن، أو بعد عدة سنوات.



(٢) المكان :

ويتجه العقل الواعي كذلك للأماكن والبقاع فتقولك: بالأمس كنت في طريق الملك فهد، تشد انتباه المستمعين أكثر بكثير من قولك في يوم من الأيام وفي إحدى الطرق. وقولك: دولة الإمارات خير من قولك في إحدى دول الخليج. لذا إذا أردت الوصول إلى أعلى درجات الوعي والتركيز عند مستمعك فاذكر مكان الحدث. ذكره بالتفصيل لأن ذلك يدعم حديثك ويرفع من مستوى خبرتك وينقل المستمعين إلى حيث أردت.

(٣) الاختيار :

من يلتفت انتباه الوعي ويرفع من تركيز المستمعين هو حرية الاختيار فتقولك: ما رأيكم في كذا؟ وجهة نظركم في هذا الموضوع؟ كل هذه الأسئلة والتي تتيح مساحة من حرية الرأي والاختيار تحفز العقل وتشد من انتباه الآخرين لكلامك؛ لذلك لا تستغرب إذا قلت ما رأيكم في كذا؟ ورأيت المستمعين يغيرون من جلستهم ويركزون النظر إليك؛ لأن سؤا لهم عن رأيهم وتخبرهم إشعارهم بالأهمية.

(٤) التقسيم والترتيب والتسلسل :

خمس أشياء تساعدك على التذكر - عشرة أخطاء يجب أن تتجنبها.

إليك أربع طرق للنجاح - أولاً وثانياً..

التفسيات والترتيب من الطرق الفاعلة في شد الانتباه واستمالة العقول، وكلم كنت محدداً أكثر كان التركيز تجاه حديثك أعلى، فإذا ذكرت رأياً معيناً أو قصة قد حدثت، فلا تنس أن العقل يبحث عن أجوبة لهذه الأسئلة: مع من؟ (الأشخاص) / أين؟ (المكان) / متى؟ (الزمن) / ماذا حدث؟ (الحدث) / لماذا حدث؟ (السبب).

فأذكر اسم الشخص ووظيفته ومكان الحدث وزمانه وسبب وقوعه مثال: (ذهبت أنا وأحمد وهو رجل إطفاء متقاعد إلى مدينة دبي يوم الخميس الماضي؛ لحضور مؤتمر يتحدث عن أهمية نشر ثقافة الحوار). تلك إذن بعض الطرق التي من خلالها تستطيع أن تلقى انتباه مستمعك وتوجه وعيهم إلى حديثك إذا أحسنت استخدامها، أحسن الناس الاستماع إلى حديثك.





ب- مدى الحاجة لما تقول :

بعد أن تلفت انتباههم لحديثك يبقى عليك أن تحافظ على تركيزهم معك وتواصلك معهم؛ وذلك بذكر أهمية الموضوع بالنسبة لهم وما مدى حاجتهم له واقتنارهم إليه وفائدتهم منه. فالمتحدث البارع يركز على منافع فكرته أكثر من الفكرة نفسها.

إضاءة

شجّع على التجربة لأن (التعبير بهابه المصح) فإذا ما جرب الفرد فأت الحوف الوهمي سيسقط بإذن الله لذا شجعه على التجربة وله الحرية بالتوقف إذا لم يقتنع، والقناعة تولد الفعل والفعل يولد القناعة، لذا حاول إقناعه حتى يجرب أو اطلب منه أن يجرب حتى يقتنع.

ج- التأكيد على ما نقول :

وذلك بذكر النقص والافتقار والاستشهادات الداعمة لحديثك لتخاطب العقل وتستثير العاطفة وتؤكد لهم مدى أهمية حديثك وتخفّضهم لتقبل فكرتك.

د- الاحتمالات والنتائج :

وهي أن ترسم لهم رؤية توضح لهم كيف سيكون المستقبل مشرقاً والنتائج إيجابية إذا قبلوا فكرتك، وما هي العواقب والنتائج السلبية إذا لم يعملوا بها؛ أي اذكر نتائج القبول والرفض، ماذا لو فعلتم؟ وماذا لو لم تفعلوا؟

هـ- العمل :

والتحدث في هذه المرحلة قد أوصل مستمعيه إلى أعلى درجات التحفيز؛ فقد لفت انتباههم لحديثه، وأخبرهم بمدى حاجتهم للموضوع، وأكد على كلامه، وبرهن عليه ثم ذكر النتيجة منه. ليصل بمستمعيه إلى مرحلة التنفيذ وهنا يجدر به أن يذكر لهم ماذا يجب؟ وما العمل المحدد للوصول للنتائج المرجوة؟ اذكر لهم الإجراءات، وقدم لهم الخيارات، ثم ذكرهم بأهمية التطبيق والعمل.



تطبيق لاستخدام «سلسلة التحفيز والإقناع»:

أن تبدأ بقصة تذكر فيها مكان وزمان حدوثها. (لفت انتباه)

قصة ذلك الابن الذي وجد مجموعة من العقاقير الطبية في خزانة والده، والتهمة الكثير منها مما أدى إلى فقدانه للبصر، واختلال في الوظائف العصبية، ثم تذكر بعد ذلك المأساة التي عاشها ذلك الابن وعائلته.

ثم تنبه إلى تساهل الكثيرين في حفظ الأدوية وإهمالهم لها وتركها في متناول الأطفال (سعى الحاجة).

وتذكر عدد حالات الوفاة وخطورة الأعراض وبعض الأرقام والإحصاءات. (تأكيد)

ثم اذكر لهم ماذا يمكن أن يحدث إذا لم يتدارك الموقف؟ الاحتمالات والنتائج

ثم اذكر لهم الطريقة المثلى لحفظ الأدوية والتصرف الأمثل في حالة الطوارئ. (العمل)

إضاءة

اربط بين الفئات المرحوة

وتكلفة الطلبة.

إذا فعلت هذا الأمر فستحصل

على....

هذه هي (سلسلة آلان موندو للتحفيز والإقناع)

وهي أولى الاستراتيجيات الفاعلة والمؤثرة في إقناع الآخرين، وإليك الوسيلة الثانية.

ومن وسائل الإقناع وطرق التأثير عند مخاطبة الوعي

١٠٠ بيان السبب :

الناس تعشق اكتشاف سبب ما يقوله أو يفعله الآخرون، والعقل يشبه للتعليل ويستجيب للتعليل.

أجرت عالمة النفس إلين لانجر بجامعة هارفارد تجربة على طلاب اصطفتوا أمام آلة للتصوير الورقي..

وعندما قالت لهم : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها، أجاب ٦٠٪ من الطلاب بالموافقة فيما رفض ٤٠٪ منهم، فأعادت السؤال بعد (بيان لسبب الطلب) حيث قالت : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها لأنني على عجلة من أمري.. فأجاب ٩٤٪ من الطلاب بالموافقة لها.

حتى الأطفال يستجيبون للأوامر المعللة أكثر من الأوامر الخالصة..

فريق بين قولك له: لا تتكلم واصمت، وقولك: لا تتكلم واصمت حتى لا يستيقظ أحد.

ورحم الله عمر بن الخطاب -رضي الله عنه- عندما قال : يا غلام ارفع ثوبك فإنه أتقى لربك وأتقى لثوبك والأمثلة في الكتاب والسنة كثيرة ومعلومة.

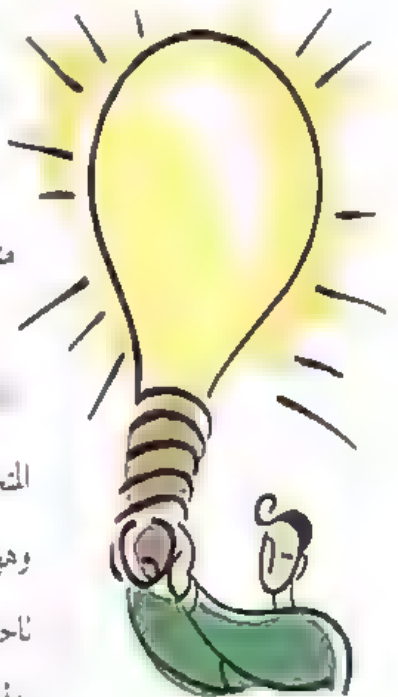
لذا علل كلامك واذكر السبب من وقوفك أمامهم والتحدث إليهم.

فالناس تقاوم الفكرة حتى نجد سببا لقبولها، فالعقل الواعي ينظر في النتائج ويبحث عن الأسباب، وكلما زادت الأسباب زاد مستوى التقبل لدى الناس، وكلما كانت الأسباب منطقية كان الحديث أكثر إقناعاً.

١٠١ دعهم يقولون نعم نعم نعم :

المحدث البارح هو من يتمكن في بداية حديثه من الحصول على إجابات بنعم.

وهو بهذه الطريقة يوجه العمليات العقلية والاستجابات النفسية لدى مستمعيه كي تتحرك ناحية الإيجاب؛ حيث تقل مقاومة ما سيطرحه عليهم بعد استجاباتهم الإيجابية؛ وفي المقابل لو بدأ المحدث مباشرة بفكرته التي يريد إقناعهم بها فإن الاحتمال كبير في الحصول على الرفض.



والإجابة بلا، وهذه الكلمة ليست مجرد حرفين فقط فالمستمع عندما يقول: لا، فإن نظامه بأكمله العصبي والعقلي يتحد في حالة من الرفض والانغلاق والمقاومة.

لذا يجدر بك أن تذكر حقائق يتفق عليها الجميع، وأن تبدأ بذكر نقاط الاتفاق والانفاق معهم لتحصل على استجابات بـ (نعم) وتربط أفكارك بأفكار يؤمن بها المتلقي ويحبها، وعندئذ يصبح النظام في موقف متفتح ومتقبل أو -على الأقل- أقل مقاومة ورفضاً.

يقول لنكولن وهو من أشهر المتحدثين المقنعين: (إن ضربتي لفتح لي مناقشة وكسب هي أن أوجد أولاً أرضية مشتركة للاتفاق).

(أمثال :

لتدخين يقتل الملايين، وينهك الجسم، ويضعف الصحة، ويهدر المال، ويغضب الرب.

أخي المدخن: قد تقول أنك تجد فيه المتعة وأنه يصعب عليك تركه وقد اتفق معك في ذلك؛ ولكن دعني أسألك ألا تريد أن تعيش بصحة جيدة؟ ألا يستحق ذلك الوجه أن يكون مشرقاً؟ ألا تريد هواءً نقياً؟ وأسناناً بيضاء؟ ألا يجدر بأبنائك، وطلابك، وإخوانك أن يفخروا بك؟

هذه المقدمة قادرة على الحصول على استجابات إيجابية، فهي تحوي حقائق متفق عليها وتساؤلات إجاباتها (نعم) ونقاط التقاء واتفاق.

إضاءة

عندما يكون الخصم متعدد
الديارات فلا نستفد ديانة ما،
واسا مشتركات إنسانية ونقاط
التقاء، ديبية ثم اطرح فكرتك
مدعوماً بالآيات والفحاديث،
ولا نكثر معها.

إضاءة

من البهم أن يقنع الناس
برأيك لكن أقنعهم أن يقول
للناس ما نعتقد أنه حق



إضافة : اذكر الفائدة المرجوة من حديثك :

تنتج الدعايات في إقناعنا؛ لأنها تقدم لنا قائمة من المميزات والفوائد التي سنحصل عليها عند استخدامنا لهذا المنتج.

إن الناس لا يتناولون الدواء إلا عند حاجتهم إليه؛ فإذا ما شعر المستمعون بحاجتهم إلى حديثك، وإلا فإنهم لن يكلّفوا أنفسهم عناء الاستماع إليك. والمتحدث البارع من يذكر الفائدة التي تعود عليهم أنفسهم وماذا سيقدّم حديثه لهم في حياتهم اليومية، وفي أعمالهم، وتعاملاتهم. فإذا ذكرت فكرة ما فلا تنس أن تذكر فائدتها وإيجابياتها عليهم، فأنا عندما أقول :

(يحتوي التفاح على الفيتامينات والسكر الطبيعي النافع)

فأنا أتحدث عن التفاح وأهتم به..

وعندما أقول :

(إن تناولك لتفاحة واحدة يومياً يبعدك عن الطيب شهراً)

فأنا أهتم بك وأتحدث إليك.



إضافة :

نلبس احتياجات الناس وأضع رغباتهم، ونكلم عن أمورهم واقتساماتهم، فالناس تذهب للطبيب عند الحاجة وللشوق لحاجة وتأتي لتسبح إليك لحاجة وإلا لن يكون لوقوفك حاجة.

إضافة : أذكر همس في أذنهم :

إن الناس يحبون الأسرار فأنت عندما همس فإنك تقول شيئاً مهماً وعندما تقول سأقول لكم سرّاً فكانك تقول انتبهوا ..

فنحن تعلمنا منذ الصغر أن الهمس يشعرنا بالأهمية والخصوصية؛ وأن الأسرار تكشف المجهول وتقدم لنا الجديد.

فالحديث بصوت منخفض يشد الانتباه ويوحى بالأهمية وفيه رسالة من المتحدث أنه يثق فيهم).

فإذا أردت أن تؤثر فاخفض صوتك، أو قل سأفشي لكم سرّاً.



إضافة :

المتحدث البارع من يقدم لجمهوره مدافع فكرته حتى يقتنعوا بحديثه.

بسط الحل وهو التنفيذ :

قد يكون كلامك جميلاً وحديثك مقبولاً دون أن يكون له أثر في نفوس السامعين وقد تكمن المشكلة في صعوبة الحل؛ فلربما ذكرت لي الحقائق؛ وذكرت مدى أهمية الموضوع والفوائد التي سأحصل عليها عند تطبيقها رافئاعى؛ ولكن الحل الذي قدمته أو طريقة التنفيذ التي طرحتها أصبحت عائقاً بالنسبة لي.

وهذه المشكلة كثيراً ما يقع فيها الدعاة عندما يعطون الناس ويقدمون تلك النماذج التي يصعب أو قد يستحيل محاكاتها. الأمر الذي يجعل السامع يشعر بالبتون الشاسع بين حاله وحال تلك النماذج؛ مما يجعله يعيش في حالة من اليأس والتشيط لمحاكاة تلك النماذج؛ فيقعد عن العمل ويرفض التطبيق.

نتجد بعض الدعاة يذكر فضل القرآن وفضل قراءته وحفظه ويستشهد بأحوال السلف الصالح ويقول عن الشافعي أنه كان يختم ستين ختمة في رمضان، وأن عثمان رضي الله عنه ختم القرآن في ركعة، وكل ذلك جميل إذا كان من باب التحفيز، أما إذا كان من باب طلب المحاكاة فبني اعتقد أن عقول العامة تقصر عن قبول ذلك.

فبسط الحل وهو التنفيذ وقل: إذا قرأت صفحتين يومياً عند كل صلاة، فإنك نختم القرآن كل شهر.

إذا رفعت ثوبك نصف ستيتمتر فإنك لن تدخل في حديث (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار). وبدلاً من أن تقول جدد علاقتك مع زوجتك واجعل حياتك سعيدة هائلة.

قل (لعلك بعد حديثي هذا أن تذهب إلى أقرب دكان لبيع الهدايا وتشتري هدية صغيرة لزوجتك ولا تنس أن تكتب عليها بعض العبارات الجميلة، ولا أجل من كلمة زوجتي أحبك واجعل هذا عادة لك كل شهر)..



إضاءة

استمع بالله ثم

بسط العمل

ضخم النتيجة.

وضح الطريقة

لتسهيل على الاستجابة

بإذن الله.



صياغة الأفكار:

إن طريقة تقديم بعض الأطعمة وسط تلك الأواني المزينة لها تجعلنا لا

نقاوم الرائحة ولا نحتمل الانتظار.

إن صياغة أفكارك واختيارك لأنفاذ معانيك وطريقة عرضك لفكرتك، له الأثر البالغ في

اقتناع الآخرين بها أو امتناعهم عنها.

واسمح لي أن أقدم لك هذا التمرين لبيان أهمية صياغة الأفكار:

تصور معي - حفظك الله - أننا أمام مرض خطر ومُعْدٍ، ومن المتوقع أن يقتل ٦٠٠ فرد، ولنفاذي

المشكلة فمننا يعمل عدة برامج وقائية وعلاجية للتصدي لهذا المرض.

البرنامج (أ) وسيتم إنقاذه ٢٠٠ فرد بإذن الله.

البرنامج (ب) هناك احتمال بنسبة الثلث لإنقاذه ٦٠٠ فرد جميعاً، ونسبة الثلثين بموتهم جميعاً.

فماذا ستختار أنت:

أ أم ب ؟

واليك برنامجين آخرين:

البرنامج (ج) سيموت فيه ٤٠٠ شخص عند تنفيذه.

البرنامج (د) هناك احتمال بنسبة الثلث ألا يموت أي فرد، ونسبة الثلثين أن يموت الجميع.

فماذا ستختار أنت:

ج أم د ؟

وقد أجرى الدكتور كانيان وتفرسكي هذا التمرين على مجموعة من الأطباء

فاختار ٧٢٪ البرنامج أ..

ولما أجرى عليهم التمرين وأعطاهم برنامجي (أ - ب) فضل ٧٨٪ البرنامج (أ) ..

ولم تأملت في نتائج البرامج الأربعة لأدركت أن (أ) يساوي (ج) وأن (ب) يساوي (د) ..

وأن من المنطقي والبدهي أن من اختار (أ) سيختار (ج) ومن اختار (ب) سيختار (د) ..

وهذا ما لم يحدث في اختيار الأطباء، وربما في اختيارك أنت كذلك!



إضاءة

أحسن اختيار الفاظك

وتذكر أنها كلمات

وليست لكلمات.

أعبد الله عبد العزيز الرويشد



إضاءة

يقول علياء اللعة: (الكلام له

صياغة وهيئ ولفظ).

والصياغة قبله، والصياغة بعده،

واللحاق بعده. فإت كانت صياغة

حديثك متعلقاً بما قبله ومؤيداً

لها بعده كانت حديثك مفهوماً

وقصداً معلوماً.



فلماذا حدث هذا؟ هل تساءلت؟

فيها أسرار صياغة الأفكار .

فاحرص عند تقديم فكرتك على طريقة صياغتها وكتابتها وانتقاء اللفظ، وفكر كما يفكر الآخرون، وناقش الموضوع من وجهة نظرهم وتصورهم لا من وجهة نظرك أنت، انطلق من حاجاتهم وواقعهم ولا من تطلعاتهم.

فيما أردت أن تلقي أمام طلاب المرحلة المتوسطة، فارجع بنفسك إلى الوراء وانظر كيف كنت تفكر؟ وبم كنت تطمح؟

تني تجربة الدكتور كابينان نلاحظ أنه انطلق من تطلع الأطباء ورغبتهم لإنقاذ حياة الآخرين وحرصهم على حدوث أقل خسائر ممكنة، ومن هنا استطاع أن يصوغ الأسئلة بناء على معرفته برغبات الأطباء فجاءت النتيجة كما رأيت.

في فرنسا مثلاً، أصدر أحد ملوكها في وقت مضى قانوناً يمنع النساء من ارتداء الذهب ولكن النساء لم يستجن لذلك، وامتنعن عن التنفيذ رغم العقوبات التي فرضها الملك.

احترار الملك في هذا الأمر وبعد استشارته لأحد الحكماء قال له: فكر بما يهيم الناس، لا بما تريد، منهم فأصدر قرار يمنع النساء من ارتداء الذهب باستثناء العجائز والقيحات اللاتي يحتجن للزينة.

فكانت النتيجة أن جميع النساء امتنعن عن لبس الذهب.

فقد علم الحكماء بأن النساء تريد لبس الذهب للزينة، ولإبراز جمالهن فانطلق من هذه الرغبة فصاغ قانون الملك بناء على تلك الرغبة.

واليك مثال آخر يكشف لك عن أهمية الأسلوب وتأثير قوة الصياغة:

قال: أن أحد الأمراء رأى في منامه أن أسنانه سقطت، فقال: عليّ بمن يعبرون الرؤيا، حتى يعبروا لي أنني في

بمعبر، فقال له: إنني رأيت في المنام أن أسناني سقطت، فقال: يموت أولادك كلهم وأنت حي، فغضب عليه

الأمير وأمر بجلبه على سوء تفسيره وشؤم تأويله، وقال: عليّ بمعبر آخر أنجي، له بمعبر آخر حكيم فنقص

عليه رؤياه! فقال له هذا المعبر: يا أيها الأمير أنت أطول أهلك عمراً، فاستحسن تفسيره وأمر له بجائزة

وقد لا يخفى عليك أن النتيجة واحدة؛ ولكن طريقة طرحها وأسلوب تقديمها كان مختلفاً..

إضافة

ميراث عواصمهم

وحاصت صيغهم

في حطمة للشيخ علي

الطباطبائي قال فيها «بعد

أن سكنت سكنت طويلاً» ثم

يقع أن ذلك منكم أمام

أعيانكم.....

ويقول الشيخ علي معلقاً على

تلك الحلة: هل تريدون أن

أحلف لكم أنني لها وصلت في

الخطبة إلى هذه الحلة كانت

قلوب الحاضرين كلها في يدي

ولو دعوتهم الصحو على

البوت لخرجوا ولو اعترضهم

البار فاصبروا لهت البار

واللغة كما هي بل أن

يقولهم فيها من العروة على

الأعراس ما فيها.

ونحن قوم لا يكاد يهزنا شيء

كالعرص وما بين العرص.

وأذكر أنني دخلت ذات مرة على فصل يضحج بالأصوات التي عجز عن إسكاتها المعلم المتواجد داخل الفصل؛ فطلبت من الجميع أن يلزم الهدوء، ولكن الأمر لم يتحسن كثيراً فقد كان هناك الكثير من الهمس والأحاديث الجانبية.

فقلت لهم أغنى من الرجال فقط أن يلزموا الصمت فسكت الجميع، ولا عجب، فقد فكرت بعقولهم، وانطلقت من حاجاتهم.

وقد أجريت تجربة بسيطة على مدى تأثير الأسلوب في التأثير على الآخرين، حيث كتب على سلعة أن هناك حسم ٥٠٪ من قيمتها، وكتب على السلعة نفسها في مكان آخر اشتر واحدة واحصل على الأخرى مجاناً، فكانت النتيجة أن أقبل الناس بكثرة على السلعة متأثرين بالعبارة الثانية رغم أن النتيجة واحدة، فالعبارة الثانية خاطبت رغبة الناس الجائعة في الحصول على شيء مجاني.

حصن فكرتك ضد الهجمات المعادية :

من أسباب عدم تقبل الآخرين للفكرة وجود أفكار أخرى تخالفها، سواء كانت هذه الأفكار داخلية من عند أنفسهم أو خارجية من عوامل أخرى، كالآراء المخالفة، أو الأفراد المعارضين، أو الإعلام، أو المجتمع، أو غير ذلك..).

فإذا ذكرت فكرتك ودعمتها بالحجج والبراهين والقصص والحقائق، فاذكر الشبهات حولها، وما يمكن أن يقال ضدها وطرق الرد عليها وتفنيدها، وكأنك بذلك (تعطي مستمعك جرعة مخففة من المرض لتتمكن عقولهم من التحصن ضدها مستقبلاً).

وخذ مثلاً يوضح لك ذلك :

كنت أتكلم في إحدى المحاضرات عن نظرية في علم الاتصال، وبعد الشرح والتفصيل فيها قلت لهم ولعل من يسمع بهذا الكلام سيقول: هذا غير ممكن وغير مقبول، وأن هذه العلوم مردودة لأنها واردة علينا من بلاد الكفار وهذا ما لا نعتد به ولا نقبله.

فإذا قال أحدهم ذلك فقل له: (الحكمة ضالة المؤمن، أئني وجدتها فهو أحق الناس بها).



إضاءة

أت من الناس من تنقصه
المعرفة فعليه .
ومعهم من تنقصه الإرادة
محفره .
ومعهم من تنقصه الطريقة
موجهه .
ومعهم من يقاوم التغيير .
وبرضى بالقليل وهذا آثر
عليه أربعا ولا تذهب نفسك
عليه حسرات .

واللييب من ينظر إلى العمل لا إلى صاحب العمل فقد استفاد أبو هريرة رضي الله عنه من الشيطان حين علمه آية الكرسي، فقال ﷺ: صدقك وهو كذوب. فإذا كان أبو هريرة استفاد من الشيطان. فنحن قادرون أن نستفيد من كل إنسان شريطة ألا يخالف عقيدتنا وما نص عليه ديننا. وبهذه الطريقة قمت بإقناعه من الداخل وتحصينه من الخارج وهذا ما حدث بالفعل؛ حيث اتصل بي أحدهم بعد يومين وقال لي: صدقت فقد كان ما قلت، فقلت له: وما كان؟ قال: رفض صديقي تلك الفكرة وعارضها لأنها مستوردة؛ فأجبت بإجابتك فغير موقفه ورجع عن رأيه، وأنا آمل منك الآن أن تزودني بالمراجع لأتعلم المزيد عنها.

هذه بعض أهم استراتيجيات مخاطبة العقل الواعي ومحاولة إقناعه لكي يقبل الفكرة وسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي والذي بدوره يترجمها إلى سلوك وعمل.

يبقى السؤال الجدير بالطرح :

ماذا لو رفض العقل الواعي الفكرة، رغم ما قدمته له من حجج وأدلة؟!

ولعلنا نحاول الإجابة عن هذا التساؤل من خلال هذا الموقف :

غُيبَ أنك عدت ذا مساء إلى بيتك؛ وإذا بك تفاجأ بوجود أسد مفترس أمام فناء المنزل يمنعك من الدخول، فماذا عساك أن تفعل لكي تدخل البيت؟ بكامل أعضائك وبدون أضرار؟ ولعل من أفضل الحلول المتاحة، هو أن تحاول إشغال الأسد وتشيت انتباهه بقطعة لحم مثلاً؛ لينشغل عنك بها فتستطيع أن تتسلل إلى داخل البيت. وكذلك تفعل إذا منع العقل الواعي دخول فكرتك إلى اللاواعي، لتسلل إلى اللاواعي وتؤثر فيه لحظة انشغال اللاواعي عنه.

واليك بعض الاستراتيجيات التي تمكنك من إشغال اللاواعي، وتقليل مقاومته ورفضه للفكرة:

أسرار التأثير في العقل اللاواعي :

ينشغل العقل الواعي بعدة أمور :

القصص - التكرار - الرسائل الإيجابية - الوقفات - التشبيه والاستعارات - فنون البديع .

إضاءة

إمادات نقنح الواعي لحصل
على التأثر، أو أدت لشعله
ونشئت تركيزه لتؤثر على
العقل اللاواعي .

القصص

يقول مجاهد : (القصص من جنود الله) والقصة تعتبر من أقوى وأسهل الأساليب لإقناع الآخرين، وتقريب المفاهيم وإيصال الأفكار، إن تعلق العقل الواعي بأحداث القصة وشخصياتها وتوقع الحول فيب والقطع بنهايتها كفيلاً يشغله عن اللاواعي؛ ولذلك فإن القصة تتيح لك زرع ما تشاء من مفاهيم وفتحات داخل عقول المستمعين .

ولمزيد من الاحتراف في إلقاء القصص :-

تناول قبل أن تلقي موضوعك أكثر من قصة، على أن تبدأ القصة ثم تشرع في الأخرى قبل انتهاء الأولى، ثم تناول قصة ثالثة قبل أن تختم الثانية، وهكذا . وهذا ما يسمى (بتداخل القصص) .

مثال :

مثال على القصص المتداخلة :-

خرج أحمد ذات ليلة من بيته ليقود سيارته كعادته إلى العمل ، وعندما فتح أحمد باب سيارته سمع صوتاً غريباً وبهيرة ضعيفة خائفة؛ التفت أحمد إلى مصدر الصوت ونظر إلى المقعد الخلفي ليرى ذلك المنظر المحزن، منظرًا لا تتمناه لألد أعدائك، ولكن كم هي المواقف التي يبدو ظاهرها الشر ويكتب الله فيها خيراً كبيراً، فأذكر مرة أن والدتي طلبت مني أن أحضر لها بعض الطلبات من السوق، فما إن دخلت السوق حتى رأيت ذلك الولد الذي يجري ويصرخ بأعلى صوته وقد بدا عليه الخوف والهلوع، فأسرعت إليه وأمسكته وهذأت من روعه وسألته عن خبره وعن اسمه، فقال: اسمي محمد ابن خطيب المدينة، فقلت: أنت ابن الشيخ عبد الرحمن؟، قال: نعم، فتعجبت لذلك، لما رأيت من حاله وهندامه فقد كان الشيخ مثلاً للمسلم الإيجابي والعالم الرباني، وكان مما يروى عن الشيخ عبد الرحمن أنه في كل ليلة كان ... هل أتعبتك؟ ماذا حدث هنا؟ وماذا أريد من ذلك؟

الذي حدث هنا أن عقلك الواعي قد وصل إلى أعلى مستويات التركيز، وانشغل تماماً بتتبع أحداث القصة



وأنشغل عقلك اللاواعي كذلك بتوقع نهايات كل قصة، وفائدة ذلك :

- (١) زيادة التشويش على العقل الواعي وبالتالي تقل مقاومته للأفكار، وترتفع نسبة التأثير والإقناع.
- (٢) شد الانتباه وزيادة التشويق.

(٣) ومن فوائدها كذلك أنك تستطيع من خلال عدم إنبائك للقصة أن تلقت انتباههم إليي متى شئت، فعندما تشعر أثناء كلمتك أو درسك أو دورتك أن المستمعين يذفون بالملل أو السرحان، فما عليك سوى أن تقول: ولعلكم تتساءلون عن ذلك المنظر المحزن الذي رآه أحمد في المقعد الخلفي وبالتالي سيبه الجميع إليي، وسيجدد نشاطهم.

وكذلك نستطيع أن نستخدم ذلك بعد العودة من الاستراحة، فبدأ حديثك بقولك لعلنا نعود إلى ابن خطيب المدينة ونسأله عن خبره، ولماذا هو خائف. وهذا أفضل من قولك انتبهوا أرجو الاستماع. وخلاصة ذلك أنك تستطيع أن تستثمر نهايات القصص في شد الانتباه إليي، وفي تجديد النشاط، وبعد الاستراحات أو التوقف، وعند انشغال الجمهور عنك كأنشغالهم بتمرين معين أو أوراق وزعت عليهم وغير ذلك من المشتتات.

ونستطيع أن نرسل ما نشاء من رسائل وأفكار ونصائح وأنت تروي القصص المتداخلة وهذه الرسائل والأفكار سنشق طريقها إلى العقل اللاواعي، ولن نجد مقاومة كبيرة من العقل الواعي. الملاحظ أنك بالتفاصيل الزمانية والمكانية المتعلقة بالموضوع وصف الشخصيات والأحداث وكأنها تحدث الآن أمام المستمعين. وكلما ازدادت التفاصيل ازداد وضوح الصورة في الأذهان.

مثال :

كان في القاعة مئة وعشرون عيناً تحدق بي.

ارتجفت يداي وازدادت نبضات قلبي

وتصبب جبينني عرقاً.

فقال رجل ضخم الجثة أصلع الرأس عابس

الوجه لا تبدو عليه ملامح الرحمة قد بدا

الاعتراض في عينيه قبل حديثه.

كان في القاعة ستون رجلاً ينظرون إليي.

فازددت خوفاً.

فقال أحدهم.

إضاءة

إن كل أداة يمكن لها أن تؤثر

في عقل الطفل قادرة على

النائم في عقل الماصح إذا

طورناها وأحسننا استخدامها.

وأفضل أداة هي القصة حيث

يصطب الناص حياتهم على

أحداثها ويشغل الوعي

وتستشعر الشاعر وتكرر الكثير

من الأفكار مستقرة مداس

العاطفة وتتحقق بين أسطر

الأحداث وكثافة الصور.

الوقفات :

الوقفات أثر بالغ في إيصال المعنى للعقل اللاواعي. فنحن عندما نقرأ نعطي أهمية خاصة لما كُتب بخط مختلف عن بقية النص، أو لما تحته خط أو كتب بلون آخر، وهذا ما تفعله الوقفات، فالوقفة بمثابة المنبه أن ما بعدها مهم أو مختلف عن بقية الحديث، وكذلك فإن العقل الواعي ينشغل بتوقع المعنى التالي للوقفة، وفي لحظة انشغاله نستطيع تمرير أفكارنا.

إضاءة

من قواعد التسويق

(« تتكلم عن أكثر من شيء، كل مرة وتكلم عن شيء واحد أكثر من مرة ») وذلك ادعى لقبول الرسالة وجعلها.

مثال :

إن حياتك هي من صنع (وقفة) أفكارك.
إن المستفيد من تطبيق هذه الاستراتيجيات هو... أنت... أنت وحدك.

التكرار

يقول علماء التفكير أن التكرار يزيد من سهاكة الخلية المسؤولة عن تلك المعلومة المكررة مما يسهل تذكرها واسترجاعها.
ويقول علماء النفس: إن التكرار يعطي إيجاء بالأهمية.
ويقول علماء اللغة: إن التكرار يؤدي إلى توكيد المعنى وإبراز أهميته.

وفي البرمجة اللغوية العصبية يقولون (ما يتكرر يتقرر).
وما نقصده بالتكرار هنا هو تكرار لفظ معين، أو تكرار المعنى بألفاظ مختلفة، فالعقل الواعي ينشغل بالتكرار، وتقل مقاومته للأشياء المتكررة من حوله.
لذا فإن العادات والتقاليد والأشياء المتكررة في بيتنا لا يقاومها الوعي ويُسلم بها رغم أنها قد تكون خاطئة أو غير مقبولة.



« نستطيع أن نؤثر من خلال تكرار الكلمة مثال :

كرر هذه الكلمة بصوت مسموع وتحيلها في عقلك ثم تابع القراءة وأجب عن السؤال

دم دم دم دم دم دم دم دم

س) ما لون إشارة المرور التي تجعلك تسير؟

هل قلت أحمر؟ عد إلى السؤال وانظر إليه جيداً.

إذا قلت أخضر فربما التكرار هنا لم يشغل عقلك الواعي.

أما إذا قلت أحمر (كما يفعل الكثيرون) فإن عقلك الواعي انشغل بالتكرار، ليدخل السؤال إلى عقلك اللاواعي الذي يتأثر بالألوان والصور فكانت إجابته (أحمر) متأثراً بلون الكلمة المكررة.

« وكذلك الحال عندما يتكرر المعنى بأكثر من لفظ ومثال ذلك :

نأمل العبارات التالية وأجب عن كل سؤال بصوت مسموع :

س) ما لون السحب؟

س) ما لون القمر؟

س) ما لون الأسنان الجميلة؟

الغائير تطلق على الجمال البيضاء

س) ما لون الحليب؟

س) ما لون الثلج؟

س) ما لون القطن؟

س) ماذا تشرب الناقة؟

هل قلت حليب؟ أعد النظر إلى السؤال الأخير لتعلم مدى تأثير التكرار اللفظي أو المعنوي

على العقل اللاواعي والتأثير فيه. وجرب هذا على أحدهم لتعرف مدى تأثيره.

الإيجاء



والمقصود بالإيجاء هو التأثير في النفس بدون تصريح

مباشر أو توجيه معلن.

ولك أن تقارن بين العبارتين لترى أن الإيجاء يؤثر في النفس:

أ- هل تريد عصيراً؟

ب- هل تريد العصير بسكر، أم بدون سكر؟

ففي العبارة الأولى تصريح مباشر لرغبتك في توجيهك إلى

ما أريد؛ لذا فمستوى المقاومة فيها سيكون أعلى.

أما الثانية فلم يكن الأمر مباشراً ولكن العقل فهم أن الخيار

له في شربه بسكر أو بدون، وليس له الخيار في رفض الشرب

أو قبوله لأن السؤال افترض أنك تريد العصير.

لذا تكمن قوة الرسالة الإيجائية في تأثيرها علينا بلا وعي منا.

وكل العتول لديها قابلية للإيجاء ولكن مدى تأثيره فيها يختلف من عقل إلى عقل.

إضاءة

بعض المتحدثين يخرح عن

البوديع ويبدأ بذكر بعض

الآيات أو الأحاديث ثم يقول:

الهم... دعود لبوديعنا.

وهذا مما لا ينبغي، فكلية الهم

تُشعر بأن ما سبق غير مهم.

وإليك بعض الاسرانيجيات المستخدمة في الرسائل الإيجائية:

١) الافتراضات المسبقة:

وفيها يضع المتحدث في حديثه بعض الافتراضات التي تقودنا إلى التسليم بها

والفاعل معها كقوله: واصلوا استمتاعكم بهذه المحاضرة؛ فالمُتحدث هنا افترض أننا

مستمعون.

وكقوله: شكراً لثقتكم بي، وحرصكم على الاستفادة.

وهنا افترض المتحدث ثقة الجمهور به وحرصهم على الاستفادة منه.

وقوله: ولا أدري متى سندرك خطورة الموقف وفيها افترض أننا لم ندرك الخطورة.

وقوله: ولعلي أتساءل هل ستقلع عن التدخين الآن بعد كل هذه المعلومات المثيرة أم ستكون



بداية إقلاصك غداً والغد قريب.

وهنا افترض أنه سيترك التدخين، ولكن المسألة مسألة وقت.

فلاتقل: أريد أن تتبهر إلى الآن، لأن فيها افترض أنهم غير متبهرين. والأفضل من ذلك أن تقول: أريد أن يزداد انتباهكم لما سأقول لكم الآن.

(٢) اجعل الرغبة داخلية:

ربما تريد المزيد عن الرسائل الإيجابية وقوة تأثيرها في المستمعين.

ربما تريد الآن أن تتعلم فن الإلقاء.

يمكنك الآن أن تحدد هدفك، إذا أردت ذلك.

فالمسألة الإيجابية جعلت الرغبة داخلية.

ولست بسبب طلب المتحدث من المستمعين فعل شيء ما.

وكلمة كانت الرغبة نابعة من الشخص ومن ذاته كانت أكثر تأثيراً وأقوى تحفيزاً.

(٣) السبب والنتيجة:

ورصفها: إن الملقى يركز على أن سبباً ما سيؤدي إلى نتيجة معينة.

ومثال ذلك:

حرصكم على الحضور مبكراً دليل على أنكم جمهور مثالي.

١- أسألتكم العميقة تؤكد لي أنني أمام جمهور غير اعتيادي.

٢- تعدد الفئات العمرية للحضور يعكس مدى وعي الجميع بأهمية الموضوع.

٣- مجرد تطبيقك لتمارين التنفس يشعرك بالتحسن كثيراً.

هذه بعض الاستراتيجيات المتبعة في صياغة الرسائل الإيجابية، والتي كان

يستخدمها (ميلتون أريكسون) مع مراجعيه في جلسات التنويم الإيحائي،

وتطورت حتى أصبحت منهجاً ولغة سميت باسمه (اللغة الملتونية)

وتستخدم في التأثير والإقناع وعلاج بعض المواقف والحالات.

إضافة

أحرف الإيحاء

- استخدام عبارات إيحائية

نجمع بين كنهان الصورة وقوة

التركيبة اللغوية.

- يرداد تأثير الإيحاء في المظاهر

التهافت والتحوارة لا تحقاص

التصورات الخاصة والاستقلال

الفكري للفرد.

- الإيحاء بالهيم بالعاطفة

يشق طريقه بسهولة للعقل.

- تنوع نبرات الصوت والوقفات

وتكرار بعض الكلمات طرق

فعالة لزيادة أثر الإيحاء.

الإيحاء لا يعني الكذب والخداع

وقلت الخالق.

١١ اللغة الرمزية

ويقصد بها اللغة ذات الدلالات المتعددة والمعاني الضمنية (المبطنة) كالاستعارة والتشبيه والمجاز والكنابة، ونكمن قوتها في أنها تحمل معاني عديدة تتيح للسامع خيارات متعددة لتحديد المعنى ومعرفة المغزى، فيشغل الوعي في البحث بين هذه الخيارات عن المعنى المراد أو المغزى المقصود، وبالتالي تنكشف البوابة أمام المتحدث لزراعة فكرته في العقل اللاواعي.

وينسب تفعيد هذا الأسلوب واكتشاف مدى قوته وتأثيره إلى المعالج النفسي (مليتون أريكسون) ولعل من الحق أن نقول أن (سيد قطب) قد أشار إلى هذا الأسلوب في تفسيره للقرآن وحديثه عن أسلوبه قبل مليتون أريكسون؛ حيث ذكر أن التعبير باللغة إما أن يكون (تجريدياً) أو (تشخيصياً) ويقصد بذلك إيراد الصور الحسية والتشبيهات البلاغية والأمثال القصصية. ويقول إن التعبير التجريدي يخاطب الذهن والوعي، بينما التعبير التشخيصي فإنه يصل إلى النفس من منافذ شتى ولا يكون الوعي المنفذ الوحيد إليها (للاستزادة اقرأ كتاب أفاني بلا حدود للدكتور محمد الكرني).

وخلاصة ذلك أن التشبيه والتشليل القصصي من شأنه أن يمد الجسور نحو العقل اللاواعي للمستمعين لتزداد إمكانية إقناعك بهم.

ولغة القرآن وكلمات النبي ﷺ ملأى بالتشبيهات والأمثال والقصص، ودعنا نركز القول هنا على أثر التشبيه في عملية التأثير والإقناع وإليك هذا المثال :

"إن المتكبر الذي لا يهتم بالآخرين ويتنقص من قدرهم، لا يعلم أن الآخرين لا يهتمون به ويتنقصون من قدره، ومثله كمثل من كان على قمة جبل فيرى الناس صغاراً ويرويه صغيراً" فالمثال هنا وضح الفكرة، وقرب المعنى، وأكد المقصود حتى بدا للمستمع أنه أمر مسلم لا جدال فيه لأن التشبيه حصر تفكيره في المثال المنطقي المذكور.

وإليك مثال آخر: (وليس كل من سبقك في المنصب هو أفضل منك، فالنار يسبق ظهورها الدخان، والغبار يعلو عمامة الفرسان، فليس كل من كان أعلى منك دل على فضله وتقدمه عليك).



وهذا ما قصده الشاعر في قوله :

إن يدعوا سبقي بغير جدارة
وعلو مرتبة وعزم مكان
فالنار يعلوها الدخان وربما
يعلو النجار عائم الغرسان

وهذا الأسلوب يسمى بالتشبيه الضمني، وقد استخدمه الشعراء كثيراً في أشعارهم لرد شبهات
وادعاءات منافسيهم، وكسب ثقة مدوحيه، كقول أبي الطيب المتنبي (وتأمل قوة تأثير التشبيه...)

ومن الخير بطء سيبك عني
أسرع السحب في المير الجهم

وشرح ذلك : يقول المتنبي معللاً تأخر عطاء مدوحه له : إن هذا التأخر دليل على أن العطاء كبير، وشبه ذلك بقوله
إن السحاب الذي لا ماء فيه (الجهم) سريع في تحركه وقدمه؛ لذا فتأخر عطائك خير لي، ودليل على كثرته.
وكقوله يمدح سيف الدولة :

فإن تفق الأنعام وأنت منهم
فإن المسك بعض دم الغزال

فقد أراد الشاعر أن يبين قدر مدوحه وعلو شأنه رغم أنه يعيش بين الناس فأورد مثلاً مقنعاً
بقوله : أن المسك على علو شأنه قد استخرج من دم الغزال.
واختتم بقصة أبي تمام عندما قال يمدح الأمير الواثق بالله :

أقدام عمرو في ساحة حاتم
في حلم أحنف في ذكاء إياس

إضاءة

حات وقت التجديد

(إذا كان الدين بحاجة في كل
ملة سنة إلى من يحدده لها
حاء في السنة فكيف بالخطات
الدعوى الذي هو عبارة عن
وصيلة لإبصال هذا الدين
والدعوة إليه .

فينبغي أن تتطور هذه
الوصيلة نظراً لمتغيرات
العصر ومتطلباته .)

د. إبراهيم الدويش

وقد كان عمرو بن معد يكرب مشهوراً بالقوة والشجاعة. وحاتم الطائي معروف بالكرم والجود. والأحنف بن قيس عالماً في الحلم وسعة الصدر. وإياس القاضي الذكي الأملعي عادلاً تقياً... فجمع للوائق صفاتهم جميعاً في البيت السابق.

فقال الشاعر الكندي (واشياً به): والله ما أحسنت إذ شبهته بصناديد العرب، إذ أن الأمير خيرٌ منهم فكيف تشبیه بمن هو أقل منه؛ فأورد أبو تمام مثلاً مقنعاً أفحم به الجميع عندما قال :

لا تمجبوا ضربي له من دونه
مثلاً شروداً في الندى والبأس
فإنه قد ضرب الأقل لنوره
مثلاً من المشكاة والنيبرأس

فيا له من رد مقنع وقول بليغ مؤثراً!

والأمثلة كثيرة في إفعام الخصوم وإقناع العقول ورد الشبهات من خلال التشبيهيات والأمثال والفصوص في سير العلماء والأئمة والشعراء والأدباء.

جاء الزنادقة يوماً إلى الإمام أبي حنيفة وقد ملأ الشك عقولهم فشككوا في وجود الله عز وجل، وأن هذا الكون وجد هكذا صدفة، فقال لهم الإمام: دعوني فأني أفكر في أمر أخبرت عنه، قالوا: وما هو؟! قال أخبرت أن سفينة في البحر موقرة تسير وتخترق الأمواج دون قائد أو حارس، فقالوا: من قال هذا لا شك أنه مجنون. فقال لهم الإمام: فكيف بالسموات والأرض وهذا الكون أن يسير بلا قائد أو حارس؟ فقالوا: صدقت، نشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله.

(إنها قوة التشبيه والتمثيل).

وقد جاء رجل إلى النبي ﷺ يستفتيه في أمراته وقد ولدت غلاماً أسوداً فأنكر عليها ذلك، فقال له النبي ﷺ: (ألك إبل؟)، قال: نعم، قال: (فما لونها؟)، قال: سود، قال: (هل فيها من أورك)، قال: نعم، قال: (فأنتى له ذلك؟)، قال: عسى أن يكون نزع عرق، قال: (وهذا عسى أن يكون نزع عرق)، أخرجه البخاري ومسلم.

إضاءة

في القرأت

بشعة وأربعون مثلاً.

إضاءة

الأمثال

تطرد الانتباه.

تعميق المعنى.

يتأثر بها الخلق معاً كأن

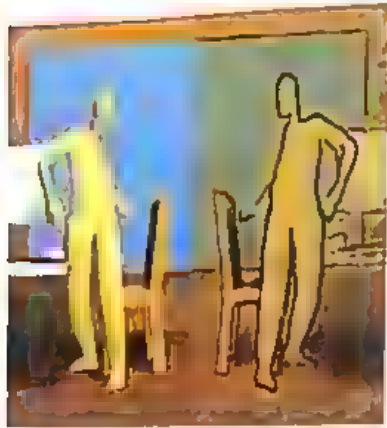
معتواه الفكري.

توضح المقصود بنقل البعد إلى

الباحسوس.

وقال ابن القيم معلقاً على الحديث: وهذه من أصح المناظرات، والإرشاد إلى اعتبار ما يجب اعتباره من الأوصاف وأن حكم الشيء حكم نظيره.

وبخلاصة ذلك: أن التشبيه والتمثيل من أقوى وسائل الإقناع وطرق الإيضاح. ومنى أحسن المتحدث استخدامها، استطاع أن يصل بالمستمعين إلى حيث يريد، فادعم فكرتك المعنوية بصورة حسيّة تكن بالغ التأثير.



فنون البديع

وهي فنون يقصد بها تحسين الكلام وتوضيح المراد بألفاظ تبهج العقل وتطرب لها الأذان ومنها الجناس، والسجع، والطباق، وغيرها.

والجناس هو تماثل الكلمتين في اللفظ واختلافهما في المعنى، كقول البليغ:

(١) يقيني بالله من النار يقيني.

(٢) لقمة من العيش تكفيني إلى يوم تكفيني.

إضافة

(إن من البيات لسجراً)
والبياض يدم إذا قلت الحفانق
أو نفعر صاحبه وتكلفت في
النطق.
أما إذا كان البياض وظهار الخ
فهذا هو العجر الخال... كما
قال عمر بن عبد العزيز رضي
الله عنه.

وكقول علي رضي الله عنه في زوجته فاطمة عندما رآها تستاك:

حظيت يا عود الأراك بشغرها
أما خفت يا عود الأراك أراك
لو كنت من أهل القنال قتلتك
ما حاز منها يا سواك سواك

إضافة

يقول من يعود وهي الله عنه
بيات اللسان وحطاه يحمي
منه الباع وبهم منه النطق
والنطق.

ومثله قول البليغ: (دَارِهِمْ مَا دُمْتُ فِي دَارِهِمْ، وَأَرْضِيهِمْ مَا دُمْتُ فِي أَرْضِيهِمْ)
وقول الآخر: (قُبُورُنَا تُبْنَى، وَنَحْنُ مَا تُبْنَى).

وجمالية الجناس تكمن في أن العقل يخلق في المعنيين ويندهش من اختلاف المعنى رغم اتفاق اللفظ لهذا الاندهاش والتأمل تحصل الفائدة؛ حيث تتسلل الأفكار إلى العقل اللاواعي وتشتت فيه.

* الطباق والمقابلة:

وهي أن تذكر في الجملة لفظين أو أكثر وتأتي بها يضادها في المعنى.
كقولك : احذر أن تُرى عند المعصية، وتفقد عند الطاعة.
افعل الخير فإن صغيره كبير، وقليله كثير.

فاجتماع المتضادين يسهم في تجلية المعنى (والضد يظهر حسنه الضد).
وتوضيحه وتبينه في ذهن المتلقي؛ ومن شأن التضاد إشغال الواعي، وإيصال الفكرة إلى العقل
اللاواعي.

وقد خلد (أسلوب التضاد) خطاب الرئيس الأمريكي جون كيندي الذي ألقاه في يناير ١٩٦١م
عندما قال مخاطباً الشعب الأمريكي :

(لا تقل ماذا يقدم إليك وطنك؟ وقل ماذا تقدم أنت لوطنك؟)

وهذا الأسلوب في التعامل مع الألفاظ سحر العقول. وأثر في النفوس على مر العصور
والثقافات.

وأمثلة ذلك (لا تقل كل ما تعرف، ولكن اعرف كل ما تقول).

النشل في التخطيط تخطيط للنشل - كل لتعيش ولا تعش لتأكل .

السعادة هي أن تحب ما تعمل حتى تعمل ما تحب.

وغيرها من المعاني التي سلّمت بصحتها العقول، وتناقلتها الأجيال بلا جدال بسبب قوة
صياغتها وبديع تراكيبيها.

* السجع

ومعناها اتفاق أو آخر الجمل على حرف واحد.

كقول النبي ﷺ: (كلمتان خفيفتان على اللسان ثقيلتان في الميزان حبيبتان إلى

الرحمن، سبحان الله وبحمده سبحان الله العظيم) رواه البخاري.

وكقول أحمد شوقي: الصوم حرمان مشروع، ونأديب بالجوع، وخشوع الله وخضوع.

إضاءة

معظم مشكلاتنا تفج بصمت الفجوة
بين ما أقصده أنا وما فهمته أنت لذا
كن متحدثاً بدارعاً ومستمعاً وواعياً
نقول عائشة رضي الله عنها عن
النبي عليه السلام: (كان كلامه
هدى يهده كل من سمعه).

رواه أبو داود



وقيل في وصف القرآن: (القرآن: جبل الله الممدود، وعهده المعهود، وظله العميم، وصراطه المستقيم، به يعلم الجاهل، ويعمل العامل، وينتبه الساهي، ويتذكر اللاهي).
فهذا الاتفاق في أواخر الجمل قد أحدث في الكلام إيقاعاً صوتياً جميلاً ساعد على الإصغاء ويسر الحفظ لمن أراد.

والسجع من شأنه إشغال الذهن بما يستعد له من نوافق أواخر الكلمات، فتجده يسابق المتحدث في إيجاد الكلمة المناسبة، ولا يكمل في البحث والتوقع لما سيقال.

وقد شبه الدكتور عيسى عاكوب حالة الذهن عند استماعه للحمل المسجوعة واعتياده على توافقيها وتوقعه لها؛ بحالة ذهن الماشي على الدرج صعوداً أو هبوطاً وقد أعد قدمه لتقع على مسافة معينة الفتها وتوقعتها؛ فإذا ما صادفت قدمه حجراً أو شيئاً ما قبل وصولها، فإنه سينثر أو سيحس بكثير من الضيق أو الامتعاض لاختلاف ما اعتاد عليه ولإحباط توقعه.

وبخلاصة ذلك:

إن استخدام المتحدث لفنون البديع وإتقانه لسحر الكلمات، يجعل حديثه أكثر إقناعاً وأشد تأثيراً وأكثر إيضاحاً.

ونكمن قوة هذه الفنون (الجناس - التضاد - السجع) في كون معظم الناس يتعاملون معها على أنها مسلمات لا جدال فيها، أو حقائق لا ريب فيها، ولكونها كذلك مثيرة للذهن جميلة على الأذن؛ وأن العقل يتذكرها بشكل أفضل والنفس تستمع لها بدون ملل.

ولك أن تلاحظ الفرق:

(أ) اصبر واحتسب، واعلم أن الأمور إذا تأزمت انفرجت، والفرج قريب منك بإذن الله.

(ب) اصبر واحتسب فإذا اشتد الحبل انقطع، وإذا أظلم الليل انقشع.

(أ) اعمل واجتهد واتعب واسهر حتى تبلغ هدفك وتصل إليه.

(ب) لا بد أن تألف العرق وتصبح الأرق وتتابع العمل لتبلغ الأمل.



١- استشراف المستقبل

وهي أن تنقل المستمعين من التفكير في اللحظة إلى التفكير في المستقبل ومن النظر في الفكرة إلى النظر في عواقبها وأثارها.

وهذا من شأنه أن يدعم فكرتك بتسليط الضوء على أثارها.
وتأمل رد النبي ﷺ على عمر رضي الله عنه عندما قال عمر: دعني أضرب عنقه.
(يقصد عبد الله بن أبي بن سلول) فقال له النبي ﷺ: (فكيف يا عمر إذا تحدث الناس أن محمداً يقتل أصحابه).

إضاءة

مجازاة المستقبل (اجعلهم
بمبشور في المستقبل)
قل لهم: تصور المكاسب التي
ستحصل عليها بعد التنفيذ.

فسيد المقنعين وإمام المتحدثين أبان لعمر بن الخطاب آثار وعواقب العمل بفكرته.
وتأمل إن شئت في قصة أم عمارة رضي الله عنها عندما قطعت يدها في إحدى المعارك ضد المرتدين
وقد أبلت رضي الله عنها بلاءً حسناً في المعركة، بل وطعنت رأس المرتدين مسيلمة الكذاب، فأتاها
سيف من أحدهم فقطع ذراعها، وكانت أم عمارة رضي الله عنها بعد ذلك تحجل من يدها المقطوعة
وتتوارى عن النساء ولا تحضر مجالسهن.

فبلغ ذلك عمر بن الخطاب فقال وهو يكلم الناس: أين أم عمارة، فقالت: ها أنا يا أمير المؤمنين،
فقال: بلغني أنك تحجلين من ذراع قطعت في سبيل الله. قالت: نعم يا أمير المؤمنين. فقال: أبشري
يا أم عمارة جزء منك سبقك إلى الجنة، أبشري وتبهي على النساء، فحركت أم عمارة يدها المقطوعة
وقالت الآن أتبه على النساء جزء مني سبقني إلى الجنة.

فإذا أردت التحدث عن أمر ما فانقل إلى المستقبل وسلط الضوء على العواقب.
مثال دعونا ننظر إلى رجل مدخن ماذا سيحدث له بعد عشر سنوات من التدخين؟
أو تقول: تعال معي لنرى ماذا ستكون حالنا بدون تخطيط بعد عشرين سنة؟ ثم تذكر
العواقب والآثار.

وماذا سيحدث لو انعدم الحوار داخل بيوتنا، ونشأ أولادنا على ذلك؟ كيف سيعيشون
وكيف ستستقيم بيوتهم بدون حوار؟



ملخص الباب

إن المتحدث البارع يجب عليه أن يخاطب العقل والقلب، وأن يستخدم الأسلوب الأمثل وفقاً لحال المستمعين وطبيعة الموضوع؛ وأن يسعى لأن يكون حديثه مقنعاً وكلماته مؤثرة.

حتى تكون متحدثاً بارعاً كن:
عميقاً في علمك.
سهلاً في طرحك.
مشوقاً في عرضك.
مستعياً بربك.

أخي القارئ الكريم: قد قرأت ما قرأت في هذا الكتاب وفي غيره عن قوة الإقناع وأسرار التأثير، ولعلك تدرك الكثير مما قيل في ذلك، بل وسبق لك استخدام الكثير من هذه الوسائل قبل قراءتك لهذا الباب..

فالأولى تمنحك التكامل والثانية التواصل والثالثة التفاعل والرابعة كل شيء. وهذه الوصفه المختصرة هي نتاج بحث وتأمّل في سير البلغاء وخطب الفصحاء قرأت عنهم كثيراً وأبحرت إليهم بعيداً وتناولت منهم القديم والحديث فيما وجدتها واضحة جلية إلا في حديث الداعية الأعظم والمتحدث الأبرع سيد المؤثرين محمد عليه أفضل الصلاة والتسليم.

ويبقى أن أذكرك بأن تؤجل الحكم على هذه المعلومات إلى ما بعد التجربة، فالاستراتيجية في شرحها تبدو لك واضحة وسهلة بل ومكشوفة ولكنها غير ذلك في تلقي المستمع لها، ولا شك أنها مؤثرة، وبالغة الأثر، وعسيرة المقاومة إذا ما استخدمتها بين سطور حديثك ونحت طيات كلامك..

فقد كان حديثه يفهمه كل من سمعه سهلاً واضحاً من خلال التشبيه والتشيل والتقريب ومشوقاً من خلال التساؤل والصمت والغصة. فخذ من طريقته ما تصلح به طريقتك

هذه الأساليب والاستراتيجيات ليست على سبيل الحصر، بل هناك الكثير من وسائل الإقناع منها ما هو مذكوم وقد اجتنبته، ومنها ما هو ممدوح وقد أوردت منه ما يقيم الصلب، ويروي الظمان ولعله يكفي من القلادة ما أحاط بالعنق.

خاتمة

أخي القارئ أخي القارئة

ها أنت تنهي قراءة هذا الكتاب فهنئاً لك ما أتممت ونفعك الله بما قرأت.

أخي الفاضل:

مهما بلغت من العلم وأتقنت من المهارات، فاحرص على طريقة عرضك وأسلوب طرحك، قال تعالى: «ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك» آل عمران ١٥٩.

فاللبين والبشاشة تجذب القلوب لقولك وتفتح العقول لفكرك.

والرفق والابتناسمة تدك حصون الإعراض، وتمد جسور التواصل، وترفع راية التأثير.

أخي القارئ:

وصولك لهذه الورقة شهادة لامتلاكك علوماً ومعارف تعينك على الاحتراف في الإلقاء والبراعة في التحدث؛ ولكن تذكر أن الإلقاء فن تتقنه بالممارسة، فمهما قرأت

عن السباحة فلن تتقن الغوص بلا مسبح تبتلع في بداياتك نصف مائه.

أخي القارئ الكريم:

أردت فيما كتبت أن أخلق وإياك في سماء أجل المهارات وأنفس القدرات لتكون دعاة

حق، وأبادي بناء، ورواد تغيير في مجتمع يحتاج لأمثالك.

فاعف واصفح عن كل زلل وتجاوز وغيظ الطرف عن كل خلل.

فمن كتب ونشر ما هو إلا بشر.

سبحانك اللهم ومحمدك وأشهد أنك لا إله إلا أنت، وأسئلكم وأنوب إليكم.

أيها المتحدث البارع:

بضاعتك الكلمات وتجارتك

الحديث فلا تقل إلا خيراً

يقول عليه السلام (إن الرجل

ليتكلم بالكلمة من سخط الله

لا يرى بها بأساً فيهوي بها في

نار جهنم سبعين خريفاً)

رواه ابن ماجه

فقل لهم إذا وقفت أمامهم ما

يشغ لك إذا وقفت بين يدي

الله عز وجل يوم القيامة ...

واحذر أن تدعو الناس إلى

الجنة ثم لا يجودك فيها وتحذر

العصاة من النار ثم تسبقهم

إليها، واحذر إن تخالفهم إلى

ما تدعوهم إليه، واحذر أن

تقول ما لا تفعل وأن تدعي ما

لا تعلم. واغرس بلسانك ما

ترجو حصاده في الجنة.

رسالة أخيرة

لا أحد أقل من
أن يفيد ولا أكبر
من أن يستفيد.
فانطلق فالأمة
بحاجتك.

المؤلف

المراجع

الإمام مسلم بن حجاج النيسابوري	صحيح مسلم
أم. جيه. رايان.	الثقة بالنفس
د. أحمد بن راشد بن سعيد.	فن الكلام
دليل كارنيجي.	كيف تتعامل مع الناس؟
عبد الرحمن المصطاوي.	مرشد الخطيب
أ.د. فالح العجمي.	اللغة والسحر
روس تايلور.	الكامل في حيل الثقة
توني بوزان.	استخدم ذاكرتك
د. جوديت كرافيتز	التنفس
حسين محمد حسنين	كسر الجمود
د. ابراهيم بن محمد الحارثي	التفكير والتعلم والذاكرة
د. أسامة صالح حريري	التطوير الذاتي
محمد أحمد عبد الجواد	هل تسمعي
توني بوزان	قوة الذكاء الكلامي
جيل لند نفيلد	الثقة العاطفية
ألن بيز	لغة الجسد
بيتر كليتون	لغة الجسد
د. ابراهيم بن محمد العقيد	العادات العشر للشخصية الناجحة
سارة ليتفينوف	خطة الثقة

إن كنت خجولا..	أ.د. عبد الله بن سلطان السبيعي
كيف تسيطر على خوفك؟	د. دينيس إف بيكفيلد
التغلب على الخجل	د. موري بي شتاين وأ. جون آر. ووكر
٣٣٣ تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر	د. علي الحمادي
الدليل الفني لعناصر العرض المسرحي	وزارة التربية والتعليم - السعودية
كيف ترسم خريطة في العقل؟	توني بوزان
فن الإلقاء بين النظرية والتطبيق	مختار السويني
الحركات في المسرح	وزارة التربية والتعليم - السعودية
١٠١ طريقة فورية لتنمية مهارات التخاطب	د. بيني بوف
الانطباع الأول	رانيا دعمش
الانطباعات الأولى	آن ريماري
الطرق الخمس للإقناع	روبرت ب ملبر
هو إلى القمة، حديثك هو طريقك	كيفين هوجان
فن الحوار والحديث	روزالي ماجيو
قوة المحادثة	جيمس ك
فنون الحوار والإقناع	محمد ديباس
فن الإلقاء الرائع	د. طارق السويدان
سوق فكريك	د. عبدالله باهمام
العروض التقديمية	جون تاو نسيند

فن الإقناع	هاري ميلز
علم التأثير	كينين هوجان
كيف تجعل الناس تحبك؟	نيكولاس بوثنان
فن الخطابة	دايل كارنجي
قوة الإقناع	نجوى خباز
كيف تتحدث بثقة أمام الناس؟	فيثان بركان
دليل المبتدئين للفوز في العروض التقديمية	جيري ويسمان مع بيل كازوبسكي
طريقة سهلة وسريعة للمحديث الفعال	دايل كارنجي
برنامج فن الإلقاء والتأثير	د. عبد الرحمن العشماوي
برنامج تدريب المتدربين	د. محمد تكرتي
برنامج مهارات الإلقاء	د. طارق السويدان
برنامج فن الإلقاء	مركز البابطين للإلقاء
وميض من الحرم	د. سعود الشريم
آفاق بلا حدود	د. محمد تكرتي
ملكة البيان	د. عائض القرني
مجموعة صوتية (الخطاب الدعوى)	د. عبد الكريم بكار
قراءة لغة الجسد	نادين كمث
ديوان الإمام الشافعي	تحقيق سعد كريم الفقي
موقع المنبر	على الشبكة العنكبوتية

معلومات عن المؤلف

- بكالوريوس لغة عربية (جامعة الملك سعود)
- مدير وحدة (قياس وتحليل الشخصية) بمركز التدريب والاستشارات
- مرخص دولياً لتدريب المدربين من الأكاديمية العالمية للتدريب والاستشارات البريطانية (GATC)
- دبلوم تدريب مدربين من كلية أمير الد البريطانية
- دبلوم عالي في الإرشاد الأسري من جامعة الملك فيصل
- مدرب مدربين معتمد من مركز الملك عبدالعزيز
- مدرب معتمد من الأكاديمية البريطانية HRD Academy
- مدرب معتمد من الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- مدرب معتمد في (HBDI) مقياس هيرمان لليمننة الدماغية
- مدرب معتمد في التعلم المتسارع من البورد الأمريكي ومرخص من مؤسس العلم ديف ماير
- استشاري معتمد من مؤسسة إدارة العقل البريطانية
- مدرب معتمد من المركز الوطني للتدريب والتنمية البشرية
- مدرب معتمد من مركز ديونو لتعليم التفكير في برنامج الكورت
- مدرب معتمد في برنامج (TRIZ) (الحل الإبداعي للمشكلات)
- مستشار في تحليل الشخصية
- ممارس متقدم (NLP) معتمد من البورد الأمريكي
- ممارس التنويم الإيحائي المعتمد من البورد الأمريكي
- ممارس العلاج بخط الزمن المعتمد من جمعية العلاج بخط الزمن
- عضو الأكاديمية البريطانية للتنمية البشرية والتدريب HRD Academy
- عضو المركز الوطني المصري للتدريب والتنمية البشرية
- عضو الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- عضو مركز ديونو لتنمية التفكير
- مستشار في تطوير الذات بمراكز اجتماعية
- مقدم برامج تلفزيونية في تطوير الذات
- مستشار متعاون في عدد من البرامج الإعلامية

أسعد بمقرحاتكم وتواصلكم

www.y-hozaimy.com

Y.Hozaimy@Gmail.com

ص.ب ٨٣٨

الرمز البريدي ١١٩٥٢

منطقة الرياض - محافظة الجمعة

كما تستدني رسائلكم على جوال الكتاب رقم

٠٠٩٦٦٥٠٥٥٢٩٩٥٧